










CANVAS

 Socis Clau Quines altres empreses o proveïdors necessitem perquè el nostre projecte tingui èxit? Sense qui no podríem oferir el nostre producte tal com volem?	 Activitats Clau Quines activitats principals ofereix la nostra empresa?	 Proposta de Valor I Què oferim? Quin problema estem resolent als nostres clients? Quin és el nostre millor avantatge?	 Relació amb els Clients De quina manera captarem i fidelitzarem els clients? Com ens comuniquem amb ells?	 Segment de Clients Quins són els diferents segments que ens compraran el producte? Quines són les seves necessitats?
	 Recursos Clau Quins recursos clau requereix la nostra proposta de valor (persones, maquinària...)?		 Canals Com lliurarem el nostre producte? Com podem arribar als nostres clients?	
 Estructura de Costos Quins són els costos més importants inherents al nostre negoci? Quins recursos i/o activitats són els més cars?	 Fons d'Ingressos Com obtenim diners dels clients? Quina és la nostra principal línia d'ingressos? Quins són els preus del producte o productes?			

- Per a qui estem creant valor?
- Quin valor estem oferint als nostres clients?
- Quina relació tenim amb cadascun dels nostres segments de clients?
- Quin cost té?
- Quins són els costos més importants dins del nostre model de negoci?
- Quins recursos clau són els més costosos?
- Quina necessitat satisfem?
- Amb quins canals podem arribar als nostres clients?
- Quin tipus de relació esperem?
- Quins canals funcionen millor?
- Quina activitat bàsica requereix la nostra proposta de valor?
- Quins són els nostres canals?
- Quines són les nostres fonts d'ingressos?
- Quin problema resoltem?
- Qui són els nostres clients més importants?
- Quins d'aquests canals són els més rendibles?
- Quines activitats clau són les més costoses?
- Qui són els nostres socis clau al mercat?
- Quin tipus de producte oferim?
- Quina és la nostra principal línia d'ingressos?
- Com pagaran els nostres clients?
- Per què estan disposats a pagar els nostres clients?