









# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Arrastre el elemento del Modelo Canvas al cuadro que le corresponde.

¿Con qué alianzas vas a trabajar? Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores, economías de escala, etc.	¿Qué somos y qué queremos ser? 	Aquello que te hace diferente de la competencia. Plántate preguntas como: ¿esto por qué se hace así? o ¿por qué siempre se ha hecho así? 	Pueden ser personales, automatizadas, a través de terceros, individuales, colectivas. 	Busca un nicho, cuanto más pequeño y vertical, mejor, porque un nicho resuelve la necesidad de un grupo muy concreto. 
	¿Con qué medios vas a contar? Humanos, tecnológicos, físicos (locales, vehículos, naves, puntos de venta, etc.) 		Podría elegir y/o combinar entre un equipo comercial propio, una tienda online, una tienda física propia o de terceros, mayorista, etc. 	
Define cómo financiarás un negocio que, al principio, no es rentable ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras? 			¿Cómo están pagando ahora nuestros clientes? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales? 	

**Socios clave**  
**Actividades clave**  
**Recursos clave**  
**Propuestas de valor**

**Relaciones con los clientes**  
**Canales**  
**Segmentos de clientes**

**Estructura de costes**  
**Fuentes de ingresos**