|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8**  **ALIANZAS**  Socios, proveedores y colaboradores clave, acceso a sus recursos. | **7**  **ACTIVIDADES CLAVE**  Imprescindibles  Tareas de organización interna más importantes | **2**  **PROPOSICIÓN DE VALOR**  ¿Qué valor entregamos a los clientes? ¿Qué problemas ayudamos a resolver o necesidades a satisfacer y cómo lo hacemos?  ¿Qué beneficios obtendrán los clientes?  ¿Qué nos hace especiales? Referencia a Estrategia competitiva: ¿precio? ¿personalización? ¿ahorro? Etc….. | | **4**  **RELACIÓN CON CLIENTES**  ¿Qué esperan de nuestro trato? ¿Cómo es nuestro contacto con ellos? ¿Relación cercana y personal o fría y distante? | **1**  **SEGMENTOS DE CLIENTES**  ¿Nicho concreto o gran público?  ¿Principales?  ¿Segmentos interrelacionados?  ¿Early adopters? |
| **6**  **RECURSOS CLAVE**  Materiales, humanos, etc. | **3**  **CANALES**  ¿Cómo hacemos llegar nuestra propuesta de valor? ¿Cómo nos comunicamos con clientes? ¿Cómo informamos? |
| **9**  **ESTRUCTURA DE COSTES**  Principales costes de producción | | | **5**  **FLUJOS DE INGRESOS**  De donde proceden los ingresos | | |