










<p>Socios Clave </p> <p>¿Cuáles alianzas ha creado la empresa para optimizar el modelo de negocio, ahorrar en recursos o reducir el riesgo? ¿Quiénes son sus aliados estratégicos más importantes? ¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades? ¿Cuáles actividades internas se podrían externalizar con calidad y menor costo?</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio? ¿Qué actividades requiere la propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con el cliente?</p>	<p>Propuesta de valor </p> <p>¿Qué ofrece a sus clientes en términos de productos o servicios? ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes? ¿Por qué los clientes vienen a la empresa? ¿En qué se diferencia su oferta de la de los otros competidores?</p>	<p>Relación con clientes </p> <p>¿Qué tipo de relaciones construye con sus clientes? ¿Cuál es su estrategia de gestión de relaciones? ¿Qué tipo de relaciones esperan sus clientes para mantener vínculos con la empresa? ¿Son fieles sus clientes a su propuesta de valor?</p>	<p>Segmentos de clientes </p> <p>¿Quiénes son sus clientes? ¿Puede describir los diferentes segmentos de clientes en los que está enfocado? ¿En qué se diferencian los segmentos de clientes? ¿Quiénes son sus clientes más importantes? ¿Cómo valida sus clientes reales?</p>
	<p>Recursos Clave </p> <p>¿Qué recursos requiere su propuesta de valor? (equipo mobiliario, maquinaria, inversión inicial) ¿Qué recursos requieren las relaciones con los clientes? ¿Cuáles recursos requieren los canales utilizados? ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (personas, redes, instalaciones, competencias. Desglose la inversión requerida y la plantilla de personal inicial)</p>		<p>Canales </p> <p>¿Cuáles son los mecanismos que utiliza para dar a conocer su propuesta de valor? ¿Cómo llega a sus clientes y cómo los conquista? ¿Cómo están integrados ahora los canales?</p>	

<p>Estructura de Costos </p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución de su modelo de negocios? ¿Qué formas utiliza para controlar los costos de su modelo de negocios?</p>	<p>Fuente de ingresos </p> <p>¿Cuál es la estructura de sus ingresos? ¿Cómo gana dinero en el negocio? ¿Qué otros tipos de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros) ¿Cómo pagan actualmente los clientes? ¿Requiere de algún financiamiento (Mencione las características)</p>