

Propuesta de valor

¿Qué valor proporciona su empresa a los clientes que antes no tenían? ¿Qué hace que su negocio sea diferente de los competidores existentes?

Actividades clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? ¿Relaciones con el cliente? ¿flujos de ingresos?

Socios

¿Quiénes son nuestros socios o proveedores clave? ¿Qué recursos estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades realizan los socios clave?

Mercado meta

¿A quién se dirige?
¿Quiénes son sus segmentos meta, compradores y clientes ideales?

Análisis de la industria

¿Quiénes son sus competidores?
¿Cuáles son algunos factores clave relacionados con el éxito en su industria?

Cronograma de implementación

Brevemente, ¿cómo llevará a cabo el negocio?
¿Qué fases estarán involucradas?

Plan de Mercadeo

¿Qué canales o plataformas planea usar para difundir su negocio entre sus clientes y sus socios clave?

Flujos de ingresos

¿Cómo obtendrá ganancias su negocio? ¿De dónde vendrán los ingresos?

Costos

¿Cuáles son los costos de sus actividades clave? ¿Se requiere financiación?