

BUSINESS MODEL CANVAS

Plantilla de trabajo

PROYECTO

FECHA

VERSIÓN

SOCIOS CLAVE ¿Quién te ayuda a hacerlo posible? ¿De quién dependes para operar?	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué debes hacer sí o sí? ¿Qué actividad sostiene tu propuesta de valor? RECURSOS CLAVE ¿Qué necesitas tener, acceder o desarrollar? ¿Qué recurso no puede faltar?	PROPUESTA DE VALOR ¿Qué problema, necesidad o deseo resuelves? ¿Por qué te elegirían?	RELACIONES CON CLIENTES ¿Cómo acompañas al cliente antes, durante y después? ¿Qué experiencia quieres dejar? CANALES ¿Dónde te descubre y contacta tu cliente? ¿Cómo compra y recibe tu propuesta?	SEGMENTOS DE CLIENTES ¿Para quién estás creando valor? ¿Quién compra, usa o decide?
ESTRUCTURA DE COSTOS ¿Qué necesitas pagar para hacerlo posible? ¿Qué costos son indispensables?			FUENTES DE INGRESOS ¿Por qué está dispuesto a pagar tu cliente? ¿De qué formas puede ingresar dinero?	