

Identificación del Canal

Canal	Puntos de Contacto	Ventajas y Desventajas

Mecanismos de Relacionamiento con el Cliente

Punto de Contacto	Descripción
Información ¿Cómo damos a conocer los productos y los servicios?	
Evaluación ¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra propuesta de valor?	
Compra ¿Cómo pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?	
Entrega ¿Cómo entregamos nuestra propuesta de valor?	
Postventa ¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?	

Definición de posibles fuentes de ingresos y estimación de valores mensuales

Fuente de Ingreso	Ingresos Estimados Mensuales

Recursos Clave para la Idea

Recurso	Quién lo Provee

Actividades Clave

Actividad	Cómo se Desarrollará

Actividades Clave

Quién	Para Qué	Por Qué

Definición de los Costos Mensuales del Modelo de Negocio

Listado de Costos	Egresos Estimados Mensuales