

¿Quién te ayudará? Aliados Clave

¿Quiénes son tus aliados/proveedores clave?
¿Cuáles son las motivaciones más importantes para tus asociaciones?

¿Cómo lo haces? Actividades Clave

¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor?
¿Qué actividades son las más importantes para tus canales de distribución, relaciones con el consumidor, flujo de ingresos, etc?

¿Qué haces? Propuesta de Valor

¿Qué valores fundamentales das a tu público?
¿Qué necesidades estás satisfaciendo?

¿Cómo interactúas? Relaciones con el Cliente

¿Qué tipo de relación espera tu segmento meta que establezcas?
¿Cómo puedes integrarlo a tu trabajo en términos de costo y formato?

¿A quién ayudas? Segmento de Clientes

¿Para qué grupos estás creando valor?
¿Cuál es tu segmento más importante?

¿Qué necesitas? Recursos Clave

¿Qué recursos clave necesita tu propuesta de valor?

¿Cómo alcanzarlos? Canales de Distribución

¿A través de qué canales quiere tu segmento que lo alcances?
¿Qué canales funcionan mejor? ¿Cuánto cuestan?
¿Cómo pueden ser integrados en tu rutina y la de tu segmento?

¿Cuál será el costo? Estructura de Costos

¿Cuáles son los costos más importantes en tu trabajo?
¿Qué recursos/actividades clave son más caras?

¿Cuánto ganarás? Flujo de Ingresos

¿Qué valor está dispuesto a pagar tu público?
¿Qué y como pagan regularmente? ¿Cómo prefieren pagar?
¿Qué tanto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos generales?