

## SOCIOS CLAVE

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

Motivaciones para realizar alianzas:  
Optimización y economía  
Reducir riesgos e incertidumbre  
Adquisición de recursos y actividades particulares

## ACTIVIDADES CLAVE

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales?
- ¿Nuestras relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingresos?

Categorías  
Producción  
Solución de problemas  
Plataforma / Red

## PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?
- ¿Cual problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Cual necesidad estamos satisfaciendo?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Novedad  
Desempeño  
Personalización  
"Ayuda a hacer el trabajo"  
Diseño  
Marca/Status  
Precio  
Reducción de Costos  
Reducción de Riesgos  
Accesibilidad  
Conveniencia / Usabilidad

## RELACIÓN CON CLIENTES

- ¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
- ¿Qué relaciones hemos establecido?
- ¿Cuan costosas son?
- ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

Asistencia Personal  
Asistencia Personal Dedicada  
Auto Servicio  
Servicios Automatizados  
Comunidades

## SEGMENTOS DE CLIENTES

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes mas importantes?

Mercado masivo  
Nichos de mercado  
Segmentado  
Diversificado  
Plataforma múltiple

## RECURSOS CLAVE

- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales?
- ¿Nuestras relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingresos?

tipos de recursos  
Físicos  
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)  
Humanos  
Financieros

## CANALES

- ¿A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
- ¿Cómo los estamos alcanzando ahora?
- ¿Cómo estan integrados nuestros canales?
- ¿Cuáles Funcionan Mejor?
- ¿Cuáles son los mas rentables?
- ¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

## ESTRUCTURA DE COSTOS

- ¿Cuáles son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles recursos clave son los mas costosos?
- ¿Cuáles actividades clave son las mas costosas?

**Su negocio es mas:**  
Enfocado al costo (estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing)

Enfocado al valor (Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

**Ejemplo de características:**  
Costos fijo (Salarios, rentas, Utilidades)  
Costos Variables  
Economías de escala  
Economías de alcance

## FUENTE DE INGRESOS

- ¿Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
- ¿Actualmente por que se paga?
- ¿Cómo están pagando?
- ¿Cómo prefieren pagar?
- ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

**Tipos:**  
Venta de activo  
Cargo por uso  
Cargo por suscripción  
Prestamo/Alquiler/Arrendamiento  
Licensiamiento  
Cargo de corretaje  
Publicidad

**Precios fijo:**  
Lista de precios  
Según características  
Dependiendo del segmento  
Dependiendo del volumen

**Precios dinámicos:**  
Negociación  
Gestión del rendimiento  
Mercado en tiempo real  
Subastas