|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2 Asociaciones Clave**Las asociaciones necesarias para optimizar los recursos del modelo de negocio | **4 Actividades Clave**Lista de las acciones fundamentales que debemos realizar para conseguir nuestra propuesta de valor | **8 Propuesta de Valor**Propuesta única, excepcional y con compromiso con los clientes | **9 Relaciones con clientes**Cómo espera cada segmento de clientes que nos relacionemos con él? | **1 Segmentos de Mercado**Ir a auxiliarDefinición de los diferentes grupos de personas o empresas a las que nos dirigimos |
|   |  |  |  |  |
| **3 Recursos clave**Establecimiento de la lista de los recursos clave para implementar el modelo de negocio | **5 Canales**Establecimiento de adecuadas formas de conexión entre la empresa y sus posibles clientes |
|  |  |
| **6 Estruc-tura de costos**Los costos necesarios para llevar adelante el negocio |  | **7 Fuentes de Ingre-sos**Cómo se va a ganar dinero |  |

**Diseñado por:**

**Diseñado para:**

**En:** dd-mm-aaaa

**Iteracción número: \_\_**