|  |  |
| --- | --- |
| **1 Segmentos de Mercado**Definición de los diferentes grupos de personas o empresas a las que nos dirigimos |  |
| **2 Asociaciones Clave**Las asociaciones necesarias para optimizar los recursos del modelo de negocio |  |
| **3 Recursos clave**Establecimiento de la lista de los recursos clave para implementar el modelo de negocio |  |
| **4 Actividades Clave**Lista de las acciones fundamentales que debemos realizar para conseguir nuestra propuesta de valor |  |
| **5 Canales**Establecimiento de adecuadas formas de conexión entre la empresa y sus posibles clientes |  |
| **6 Estructura de costos**Los costos necesarios para llevar adelante el negocio |  |
| **7 Fuentes de Ingresos**Cómo se va a ganar dinero |  |