

Aliados clave



Actividades clave



Propuesta de valor



Relación con clientes



Segmento de clientes



Recursos clave



Canales



Estructura de costes



Flujo de ingresos



# PREGUNTAS

- ¿Qué vamos a vender? ¿Cuál es nuestro valor añadido?
- ¿Quién es nuestro cliente?
- ¿Cómo vamos a llegar al cliente?
- ¿Cómo vamos a monetizar?
- ¿Cómo vamos a organizar la estructura interna?
- ¿Cómo vamos a reaccionar frente a posibles cambios?
- ¿Mi negocio es rentable?