









# Modelo CANVAS

<p><b>Socios Clave</b> </p> <p><i>¿Quiénes son nuestros socios clave?</i></p> <p><i>¿Quiénes son nuestros proveedores clave?</i></p> <p><i>¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?</i></p> <p><i>¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?</i></p>	<p><b>Actividades Clave</b> </p> <p><i>¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de distribución, nuestra relación con los clientes...?</i></p>	<p><b>Propuesta de Valor</b> </p> <p><i>¿Qué valor entregamos al cliente?</i></p> <p><i>¿Cual de los problemas de nuestro cliente ayudamos a resolver?</i></p>	<p><b>Relaciones con Clientes</b> </p> <p><i>¿Qué tipo de relación vamos a establecer y mantener con nuestros clientes?</i></p>	<p><b>Segmento de los Clientes</b> </p>
<p><b>Estructura de Costes</b> </p>	<p><b>Recursos Clave</b> </p> <p><i>¿Qué recursos requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de distribución, nuestra relación con los clientes...?</i></p>	<p><i>¿Qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?</i></p> <p><i>¿Qué paquete de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?</i></p>	<p><b>Canales</b> </p>	<p><b>Fuentes de Ingreso</b> </p>