











CANVAS

Proyecto:

Fecha:

<p><i>Asociados claves</i> </p> <p>¿Quiénes son los aliados que puede apoyarse para empujar su propuesta?</p>	<p><i>Actividades claves</i> </p> <p>¿Cuáles son las actividades clave en su modelo de negocio?</p>	<p><i>Propuesta de valor</i> </p> <p>¿Qué solución ofrece a la sociedad?</p>	<p><i>Relación con el cliente</i> </p> <p>¿Cómo conecta con sus clientes?</p>	<p><i>Segmentos de clientes</i> </p> <p>¿Quiénes son sus clientes y cómo están agrupados?</p>
<p><i>Estructura de costes</i> </p> <p>¿Cuáles son los costes más importantes para desarrollar su negocio?</p>	<p><i>Flujos de ingresos</i> </p> <p>¿Cuál es la estructura de ingresos de su negocio?</p>			

Recursos claves 

¿Qué recursos clave requiere su propuesta de valor?

 Canales de distribución ¿Cuáles son los canales que utiliza para dar a conocer su oferta a sus clientes? |

crm@vision360consulting.com - www.vision360consulting.com - 636.777.439