|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 auxiliar  Definición 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: \_\_**