

8 Socios clave

- ¿Quién te ayuda a operar?
- Proveedores críticos
- Alianzas con otros negocios
- Tu contador / asesores

7 Actividades clave

- ¿Qué haces cada día para entregar tu propuesta?
- Producir · vender · atender · facturar

2 Propuesta de valor

- ¿Qué problema resuelves?
- ¿Por qué te elegirían a ti?
- Precio · rapidez · calidad · cercanía · especialización

4 Relación con clientes

- ¿Cómo atraes, retienes y haces crecer a tus clientes?

1 Segmentos de clientes

- ¿A quién le vendes?
- Tu cliente típico, lo más específico posible
- ¿Quién paga y quién decide?

6 Recursos clave

- ¿Qué necesitas sí o sí para operar?
- Equipos · local o domicilio · permisos · capital

3 Canales

- ¿Por dónde llegas al cliente?
- Local · redes · marketplace · referidos

9 Estructura de costos

- Costos fijos y variables · ¿cuánto necesitas vender para no perder plata? (punto de equilibrio)

5 Fuentes de ingreso

- ¿Cómo cobras? Venta directa · suscripción · por proyecto · medios de pago