



Lienzo de Modelo de Negocio

Objetivo:

Analizar problemas en mayor profundidad.

03:00



+ Información

Proyecto:

Versión:

Equipo:

Fecha:

Observaciones:



Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios o proveedores clave? ¿Cómo nos ayudan?



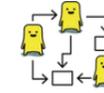
Actividades clave

¿Qué actividades clave realizamos para mantener nuestra propuesta de valor, para relacionarnos con nuestros clientes, para mantener nuestros canales de distribución, etc.?



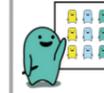
Propuestas de valor

¿Qué valor aportamos a nuestros clientes? ¿Qué problemas resolvemos y por qué nos destacamos de la competencia?



Relaciones con el cliente

¿Cómo nos relacionamos con nuestros distintos segmentos de clientes? ¿Cómo mantenemos esas relaciones?



Segmentos de clientes

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?



Recursos clave

¿Qué recursos necesitamos para mantener nuestra propuesta de valor, para relacionarnos con nuestros clientes, para mantener nuestros canales de distribución, etc.?



Canales

¿A través de qué canales contactamos con nuestros clientes? ¿Qué otros canales necesitamos para mantener nuestra propuesta de valor?



Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?



Fuentes de ingresos

¿A través de qué actividades obtenemos nuestros ingresos?



www.dinngo.es



www.designthinking.es



Comparte tus fotos usando nuestros materiales con el hashtag #materialesdinngo en redes sociales y etiquétanos.

Diseñado por Dinngo, tu departamento externo de innovación.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.