



MODELA TU NEGOCIO

las claves para describir, analizar y diseñar tu modelo de negocio

*(Osterwalder, A)



SEGMENTOS DE CLIENTE

1. ¿Para quiénes estamos **creando valor**?
2. ¿Cuáles son nuestros segmentos de clientes más **importantes y /o rentables**?
3. ¿Cuáles son sus **necesidades y/o preocupaciones**?
4. ¿Hay varios segmentos de **clientes interrelacionados**?
5. ¿De qué manera se **comportan** nuestros clientes?



PROPUESTAS DE VALOR

1. ¿Qué **valor** le damos a los **clientes**?
2. ¿Qué **problema o necesidad** de nuestros clientes estamos ayudando a **resolver o satisfacer**?
3. ¿Qué tipos de **productos o servicios ofrecemos** a cada uno de nuestros segmentos clientes?
4. ¿Por qué van a **comprar/contratar** a **nuestra empresa** y no a la competencia?
5. ¿Cuál es la **ventaja competitiva** que ofrecemos?



CANALES

1. ¿Qué canales prefieren nuestros **segmentos de mercado**?
2. ¿Cómo **conectamos** con nuestros clientes?
3. ¿Cuáles **funcionan** mejor? ¿Cuáles son los **más rentables**?
4. ¿Cómo los integramos en las **rutinas de los clientes** y en la **rutina de la relación**?



RELACIONES CON CLIENTES

1. ¿Qué tipo de **relación** vamos a mantener con cada segmento de clientes de la empresa?
2. ¿Qué/quién **establece** estas relaciones?
¿Cuánto nos **cuesta**?
3. ¿Cómo vamos a **captar** clientes?
4. ¿Cómo vamos a **fidelizar** los clientes?
5. ¿Qué **técnicas** vamos a utilizar para **estimular** las ventas?



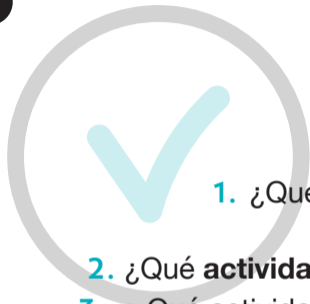
FUENTES DE INGRESOS

1. ¿Qué están **dispuestos a pagar** los clientes por nuestra solución? ¿Para qué se paga en la actualidad?
2. ¿Cómo se **paga actualmente**? ¿Cómo prefieren pagar?
3. ¿Cuáles son las **fuentes de ingresos**?
4. ¿Cómo **contribuye** cada fuente a los **ingresos totales**?



RECURSOS CLAVE

1. ¿Qué **recursos clave** requiere nuestra **propuesta de valor**?
2. ¿Cuáles son los recursos que requieren los **canales de distribución utilizados**?
3. ¿Cuáles son los recursos más **importantes y costosos** en tu modelo de negocio ?



ACTIVIDADES CLAVE

1. ¿Qué **soluciones o actividades clave** requieren nuestras **propuestas de valor**?
2. ¿Qué **actividades** requieren las **relaciones con clientes**?
3. ¿Qué actividades requieren los **canales de distribución**?



SOCIOS CLAVE

1. ¿**Quiénes** son nuestros socios clave?
2. ¿Qué **recursos clave** nos proporcionan nuestros socios clave?
3. ¿Qué **actividades** clave realizan los socios?
4. ¿Quiénes son nuestros **proveedores clave**?



ESTRUCTURA DE COSTES

1. ¿Cuáles son los **costes más importantes** en nuestro modelo de negocio?
2. ¿Cuáles son los **recursos clave más caros**?
3. ¿Cuáles son las **actividades clave más caras**?



zu[®]ekin
E M P R E N D E

○ IZASKUN RAMA . hola@zurekinemprende.com . www.zurekinemprende.com