

PROYECTO:

VERSIÓN:

FECHA:

ASOCIACIONES CLAVE

Alianzas estratégicas win to win

Proveedores

Externalizar actividades

Cliente común: trajes de novia, floristería y fotógrafo

Inversores y business angels

Gran cliente de publicidad

Capital relacional

Entorno de prestigio

ACTIVIDADES CLAVE

Producción: diseño, desarrollo y fabricación/prestación de productos/servicios

Venta: promocionar, publicitar o educar a los clientes sobre el valor de nuestro servicio/producto. Llamadas, planificación y formación

Soporte: contratación, contabilidad, administración

RECURSOS CLAVE

Humanos: experiencia

Físicos: terrenos, edificios, máquinas y vehículos afectos al negocio

Intelectuales: marcas, métodos, sistemas, software, patentes, derechos de autor

Económicos: dinero en efectivo, líneas de crédito, garantía financieras

PROPUESTA DE VALOR

Comodidad: ahorro de tiempo o molestias

Precio

Diseño

Novedad

Marca o Status

Reducción de costes

Reducción de riesgos

Accesibilidad

Facilidad

Calidad

Customizable por el cliente

RELACIÓN CLIENTES

Personal
Operación única
Autoservicio
Suscripción automática
Actualizaciones
Comunidades
Opiniones

Objetivo de la relación

- 1 Captación
- 2 Fidelización
- 3 Venta sugestiva (obtener más ingresos de los clientes actuales)

CANALES

Teléfono
AppStore
Web propia
Personalmente
Tienda

- Internet
- 1 Redes sociales
 - 2 Blogs
 - 3 e-Mail
 - 4 TV, radio, prensa

FASES

Información
Evaluación
Compra
Entrega
Posventa

SEGMENTO DE CLIENTES

B2B

B2C

Usuarios

Clientes

Nichos de mercado

Gran Cliente

Cliente con cadena de distribución propia

ESTRUCTURA DE COSTES

Escalabilidad como recurso económico

Creación y proporcionar valor

Mantenimiento relaciones y canales con clientes y socios

Generar ingresos

Actividades, Recursos y Asociaciones Clave

FLUJO DE INGRESOS

Venta directa

Alquiler o leasing

Cuota servicio/uso

Cuota de suscripción

Concesión de licencias

Comisiones Publicidad

AVERIGUAR

- 1 Valor del servicio/producto para el cliente
- 2 Métodos de pago:

- 1 Puntuales: venta, comisiones
- 2 Periódicos: productos, servicios, mantenimiento, soporte postventa