

# DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

ALIANZAS	PROCESOS	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONAMIENTO	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>¿Quiénes son los aliados estratégicos más importantes?</p> <p>¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades?</p> <p>¿Cuáles actividades internas se podrían externalizar con mayor calidad y menor costo?</p>	<p>¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio?</p>	<p>¿Qué se ofrece a los clientes en términos de productos y servicios?</p> <p>¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan los clientes?</p> <p>¿Por qué los clientes vienen a la compañía?</p> <p>¿En qué se diferencia la oferta de la de otros proveedores?</p>	<p>¿Qué tipo de relaciones construye con los clientes?</p> <p>¿Tiene una estrategia de gestión de relaciones?</p>	<p>¿Quiénes son los clientes?</p> <p>¿Puede describir los diferentes tipos de clientes en los que se está enfocando?</p> <p>¿En qué difieren los segmentos de los clientes?</p>
	<p><b>RECURSOS</b></p>		<p><b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b></p>	
	<p>¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (Personas, redes, instalaciones, competencias, ...)</p>		<p>¿Cómo llega a los clientes y cómo los conquista?</p> <p>¿A través de cuáles canales interactúa con los clientes?</p>	
<p><b>COSTOS</b></p>		<p><b>INGRESOS</b></p>		
<p>¿Cómo es la estructura de costos?</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución del modelo de negocio?</p>		<p>¿Cuál es la estructura de sus ingresos?</p> <p>¿Cómo gana dinero en el negocio?</p> <p>¿Qué tipo de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros)</p>		