Nom del projecte

Persona responsable

DD/MM/AAAA

Enumera els agents amb els que necessites treballar per fer possible el funcionament del model de negoci (aliances estratègiques, proveïdors...).

Quines són les activitats nuclears per a la teva empresa. És important tenir clar aquest bloc perquè és al que es dedicarà la teva empresa, la resta, el que aporti menys valor, podràs subcontractar-lo.

Per definir la teva proposta de valor és crític saber quin problema ajudes a solucionar als teus clients.

Reflexiona sobre quina serà la teva relació amb els clients. On comença i on acaba aquesta relació. També la teva estratègia a xarxes socials i en màrqueting online seran clau en la teva relació amb clients.

Per determinar el teu nínxol de mercat, pregunta't a qui crees valor.

Què necessites per portar a terme l'activitat de la teva empresa? Els recursos poden ser físics, econòmics, humans o intel·lectuals.

Identifica quin serà el mitjà pel que faràs arribar la teva proposta de valor al teu segment de clients objectiu.

Després d'analitzar les activitats clau, els recursos clau i els socis clau, reflexiona sobre els costos que té la teva empresa.

Has de tenir clar com guanyaràs diners. Al principi posa totes les opcions que se t'acudeixin i posteriorment comprova com i quant està disposat a pagar el teu client objectiu (venta d'actius, subscripció, publicitat...).