










Business Model Canvas

<i>Projecte:</i>	<i>Responsable:</i>	<i>Data:</i>	<i>Versió:</i>
------------------	---------------------	--------------	----------------

Socis clau  <p>Enumera els agents amb els que necessites treballar per fer possible el funcionament del model de negoci (aliances estratègiques, proveïdors...).</p>	Activitats clau  <p>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 apporti menys valor, podràs subcontractar-lo.</p>	Proposta de valor  <p>Per definir la teva proposta de valor és crític saber quin problema ajudes a solucionar als teus clients.</p>	Relació amb el client  <p>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.</p>	Segment de clients  <p>Per determinar el teu nínxol de mercat, pregunta't a qui crees valor.</p>
	Recursos clau  <p>Què necessites per portar a terme l'activitat de la teva empresa? Els recursos poden ser físics, econòmics, humans o intel·lectuals.</p>		Canals  <p>Identifica quin serà el mitjà pel que faràs arribar la teva proposta de valor al teu segment de clients objectiu.</p>	
Estructura de costos  <p>Després d'analitzar les activitats clau, els recursos clau i els socis clau, reflexiona sobre els costos que té la teva empresa.</p>		Fonts d'ingressos  <p>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...).</p>		