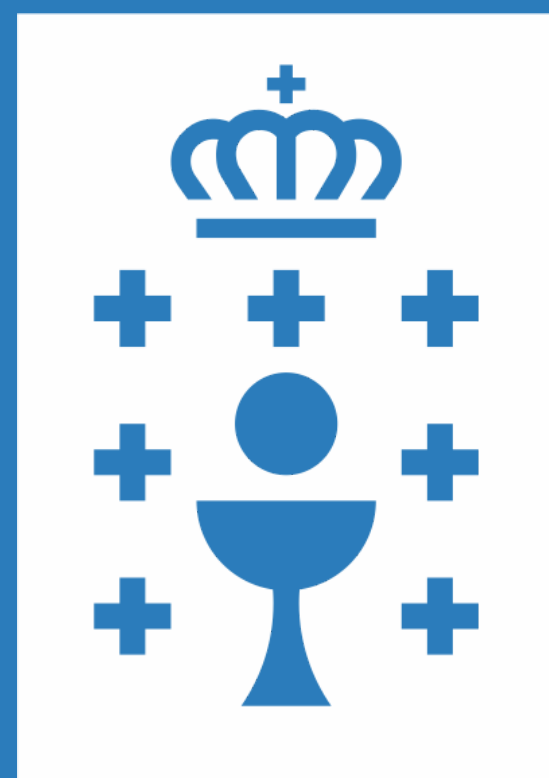




XUNTA
DE GALICIA

O lenzo do modelo de negocio

Todas as pezas do teu proxecto

O lenzo do modelo de negocio

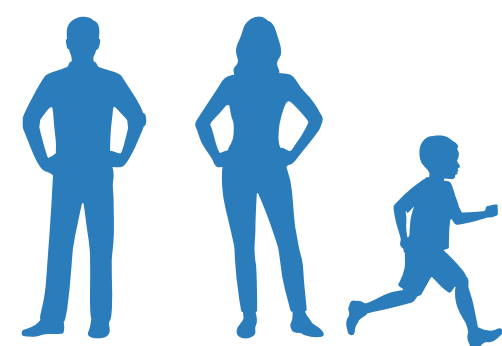


Índice

01. Definicións previas e contexto

02. Lenzo do modelo de negocio

01. Definicións previas e contexto



Segmentos de clientes: Describe cales son os grupos de clientes aos que atendes no teu negocio.



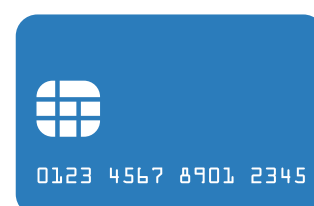
Proposta de valor: Son as solucións que achegas aos problemas de cada un dos segmentos de clientes aos que atendes.



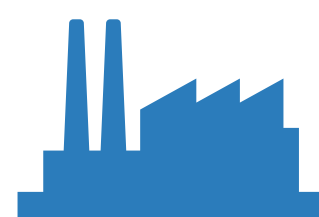
Canles: Por que medios feixes chegar a solución que achegas aos teus clientes.



Relacións con clientes: Que tipos de relación e asistencia esperan os diferentes segmentos de clientes para chegar a aplicar a solución que expós para o seu problema.



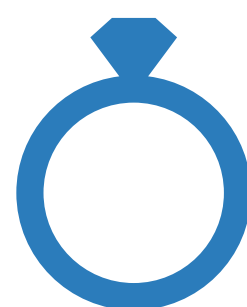
Fontes de ingreso: As diferentes formas que ofreces, produtos e servizos, para adquirir a solución que proporcionas ao mercado.



Recursos clave: Os ingredientes da solución que expós.



Actividades clave: Que tes que facer para que a solución funcione, para que chegue aos potenciais clientes, para que estes pódana aproveitar e para que percibas ingresos por iso.



Asociacións clave: Os colaboradores que nos facilitan as actividades e os recursos claves.



Estrutura de custos: Custos fixos e custos variables. Identificando os recursos clave máis caros e as actividades clave máis caras.

02. Lenzo do modelo de negocio



