PREMI
IDEES INNOVADORES
ISABEL P. TRABAL

Business Model Canvas

Projecte:	Responsable:	Data:	Versió:
Nom del projecte	Persona responsable	DD/MM/AAAA	1

Socis clau

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

Activitats clau

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.

Recursos clau

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

Proposta de valor

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

Relació amb el client

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.

Canals

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

Segment de clients

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

Estructura de costos

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

Fonts d'ingressos

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...).

Adaptació per al Concurs d'Idees Innovadores de la Fundació Caixa d'Enginyers de l'original de Strategyzer

Strategyzer