

PROBLEMA

Especifica los 3 problemas principales

Escribir aquí

SOLUCIÓN

Menciona una solución posible para cada uno de los problemas

Escribir aquí

PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA

Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace ser especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.

Escribir aquí

VENTAJA ESPECIAL

Qué te hace especial/diferente

Escribir aquí

SEGMENTOS DE CLIENTES

Segmento objetivo

Escribir aquí

MÉTRICAS CLAVE

Actividades Clave a Medir

Escribir aquí

CANALES

Vía de acceso a clientes

Escribir aquí

(Alternativas existentes)

(Early adopters)

ESTRUCTURA DE COSTES

Indica tus costes fijos y variables

Escribir aquí

FLUJO DE INGRESOS

Indica de tus fuentes de ingresos

Escribir aquí