

**Mòdul 5**
**ExtraLife: Desenvolupament del pla d'empresa, Canvas d'un model de negoci, i formes estratègiques**
**Exercici de l'Estudi de cas**

1) Emplena, amb unes quantes paraules, els diferents quadres de Canvas d'un model de negoci començant des de la teva idea de negoci social i seguint les indicacions grises.

<i>Socis clau</i>	<i>Activitats clau</i>	<i>Proposició de valor</i>	<i>Relacions amb els clients</i>	<i>Segmentació dels clients</i>
Qui són els nostres socis clau?	Quines activitats clau requereixen les nostres propostes de valor?	Quin valor lliurem al client?	Quin tipus de relació espera, cada segment dels nostres clients, que establim i mantinguem amb ells?	Per a qui estem creant valor?
Qui són els nostres proveïdors clau?	Els nostres canals de distribució?	Quin dels problemes dels nostres clients estem ajudant a resoldre?	Quines relacions hem establert?	Qui són els nostres clients més importants?
Quins recursos clau estem adquirint dels socis?	Relacions amb els clients?	Quins paquets de productes i serveis oferim a cada segment dels nostres clients?	Com s'integren amb la resta del nostre model de negoci?	<b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b>
Quines activitats clau fan els socis?	Els fluxos d'ingressos?	Quines necessitats del client estem satisfent?	Quins costos tenen?	
<b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b>	<b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b>	<b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b>	<b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b>	



	<p><i>Recursos clau</i></p> <p>Quins recursos clau necessiten les nostres proposicions de valor?</p> <p>Els nostres canals de distribució?</p> <p>Relacions amb els clients?</p> <p>Rendes d'ingressos?</p> <p><b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b></p>		<p><i>Canals</i></p> <p>A través de quins canals podem accedir als diferents segments de clients?</p> <p>Com hi estem accedint ara?</p> <p>Com s'integren els nostres canals?</p> <p>Quins funcionen millor?</p> <p>Quins són els més rendibles?</p> <p>Com els estem integrant amb les rutines dels nostres clients?</p> <p><b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b></p>	
<p><i>Estructura de costos</i></p> <p>Quins són els costos més importants inherents al nostre model de negoci?</p> <p>Quins recursos clau són més cars?</p> <p>Quines activitats clau són més cares?</p> <p><b>Esborreu el text gris i escriviu aquí</b></p>			<p><i>Rendes d'ingressos</i></p> <p>Quin valor estan els nostres clients realment disposats a pagar?</p> <p>Per què paguen actualment?</p> <p>Com paguen actualment?</p> <p>Com preferirien pagar?</p>	



Erasmus+

S U Y S E

En quant contribueix cada renda d'ingressos als ingressos generals?

Esborreu el text gris i escriviu aquí