

## Módulo 5

### Vida extra: Desarrollo del plan de negocio, esquema del modelo empresarial, estrategias

#### Ejercicio del estudio de caso

1) Rellena, con pocas palabras, los diferentes apartados del esquema del modelo de negocio, empezando por tu idea de empresa social y siguiendo las indicaciones en gris.

<p><b>Socios clave</b>            ¿Quiénes son nuestros socios clave?            ¿Quiénes son nuestros proveedores?            ¿Qué recursos clave adquirimos de los socios?            ¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?</p> <p>Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>	<p><b>Actividades clave</b>            ¿Qué actividades clave necesitan nuestras propuestas de valor?            ¿Nuestros canales de distribución?            ¿Relación con los clientes?            ¿Flujo de ingresos?</p> <p>·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>	<p><b>Propuesta de valor</b>            ¿Qué valor entregamos al cliente?            ¿Qué problema de nuestros clientes ayudaremos a resolver?            ¿Qué lote de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de nuestra clientela?            ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?</p> <p>·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>	<p><b>Relación con los clientes</b>            ¿Qué tipo de relación esperamos establecer y mantener con cada segmento de la clientela?            ¿Cuáles hemos establecido ya?            ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?            ¿Cuánto cuestan?</p> <p>·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>	<p><b>Segmentos de clientes</b>            ¿Para quién estamos creando valor?            ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>
--	--	---	---	---



	<p><b>Recursos clave</b>          ¿Qué recursos clave necesita nuestra propuesta de valor?          ¿Nuestros canales de distribución?          ¿Relaciones con los clientes?          ¿Flujo de ingresos?          ·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>		<p><b>Canales</b>          ¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientela quieren que lleguemos hasta ellos?          ¿Cómo llegamos hasta ellos ahora?          ¿Cómo se integran nuestros canales?          ¿Cuál funciona mejor?          ¿Cuál es más eficiente a nivel de coste?          ¿Cómo los integramos en las rutinas de los clientes?          ·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>	
<p><b>Estructura de costes</b>          ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?          ¿Qué recursos clave son los más caros?          -¿Qué actividades clave son las más caras?          ·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>		<p><b>Flujo de ingresos</b>          ¿Para qué valor nuestros clientes realmente quieren pagar?          ¿Para cuál pagan actualmente?          ¿Cuánto están pagando ahora?          ¿Cuánto preferirían pagar?          ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos al total de los ingresos?          ·Borra el texto en gris y escribe aquí.</p>		