

8. Socios clave ¿Con quién nos aliamos?	7. Actividades clave ¿Qué debemos hacer?	2. Propuesta de valor ¿Qué problema resolvemos?	4. Relación con clientes ¿Cómo los acompañamos?	1. Segmentos de clientes ¿Para quién creamos valor?
6. Recursos clave ¿Qué necesitamos?	9. Estructura de costos ¿Cuánto nos cuesta?	3. Canales ¿Cómo llegamos?	5. Fuentes de ingresos ¿Cómo generamos ingresos?	Validación ¿Qué debemos comprobar?

Proyecto: _____ Responsable: _____ Fecha: _____

Uso: escribe ideas breves en cada bloque. Contrasta las hipótesis con personas reales antes de invertir.

1. Segmentos

¿Quién compra, usa o se beneficia? ¿Qué necesidades comparte?

2. Propuesta de valor

¿Qué resultado ofrecemos y qué nos diferencia?

3. Canales

¿Dónde nos descubren, compran y reciben la solución?

4. Relaciones

¿Qué acompañamiento requiere cada segmento?

5. Ingresos

¿Por qué pagarán? ¿Con qué frecuencia y a qué precio?

6. Recursos

¿Qué personas, activos, permisos y conocimientos necesitamos?

7. Actividades

¿Qué procesos son esenciales para cumplir la promesa?

8. Socios

¿Qué alianzas reducen riesgos o amplían capacidades?

9. Costos

¿Qué gastos son fijos, variables y de inversión?

10. Validación

¿Qué supuestos debemos probar con entrevistas o pilotos?