

<p>SOCIS CLAU</p> <p>Quins són els nostres socis clau?</p> <p>Quins són els nostres proveïdors clau?</p>	<p>ACTIVITATS CLAU</p> <p>Quines activitats requereix la nostra proposta de valor?</p> <p>Canals de distribució? Relacions amb els clients?</p>	<p>PROPOSTA DE VALOR</p> <p>Quin valor afegit entreguem als nostres clients?</p> <p>Quins problemes estem ajudant a resoldre?</p> <p>Quins productes o serveis oferim a cada segment?</p> <p>Quines necessitats estem cobrint?</p>	<p>RELACIÓ AMB CLIENTS</p> <p>Tipus de relació amb cada segment de client</p> <p>CANALS</p> <p>A través de quins canals volem arribar als clients?</p> <p>Quins funcionen millor?</p> <p>Quins són més eficients?</p>	<p>SEGMENTS DE CLIENTS</p> <p>A qui va dirigida la nostra proposta de valor?</p> <p>Qui són els nostres clients més importants?</p>
<p>COSTOS</p> <p>Quins són els costos més importants del nostre model de negoci?</p> <p>Quins recursos i activitats clau suposen més despesa?</p>		<p>FLUXOS D'INGRESSOS</p> <p>Quin preu estan disposats a pagar els clients?</p> <p>Quin preu paguen actualment?</p> <p>Mètodes de pagament. Com prefereixen pagar?</p>		