

# 10 COSAS CLARAS ANTES DE EMPRENDER

<p style="text-align: center;"><b>8</b></p> <p><b>SOCIOS CLAVE</b></p> <p>¿Cuáles son nuestros socios y proveedores más importantes?</p>	<p style="text-align: center;"><b>7</b></p> <p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <p>¿Qué es lo más importante que vas a ofrecer?</p>	<p style="text-align: center;"><b>1</b></p> <p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <p>¿Qué necesidad de nuestros clientes vamos a satisfacer?</p>	<p style="text-align: center;"><b>4</b></p> <p><b>RELACIÓN CON LOS CLIENTES</b></p> <p>¿Cómo atraer a nuevos clientes y cómo mantenerlos?</p>	<p style="text-align: center;"><b>2</b></p> <p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <p>¿Quiénes son nuestros clientes y dónde se encuentran?</p>
<p style="text-align: center;"><b>9</b></p> <p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <p>¿Cuál es nuestra inversión inicial? ¿Cuáles van a ser nuestros costes fijos, costes variables, impuestos...?</p>	<p style="text-align: center;"><b>6</b></p> <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <p>¿Qué recursos humanos, tecnológicos, financieros... necesitamos?</p>		<p style="text-align: center;"><b>3</b></p> <p><b>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</b></p> <p>¿Cómo hacemos llegar nuestro producto al cliente?</p>	
	<p style="text-align: center;"><b>5</b></p> <p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <p>¿Cómo transformar en dinero nuestros productos o servicios?</p>			

