

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>Socis clau</div><div><div><div>Qui són els nostres socis clau?</div><div>Qui són els nostres proveïdors clau?</div><div>Quins recursos adquirim dels nostres socis?</div><div>Quines activitats claus realitzen els socis?</div></div><div><div>Motivacions per a socis</div><div>optimització i economia</div><div>reducció de risc i incertidumbre</div><div>adquisició de recursos i activitats particulars</div></div></div></div> <div><div>Activitats clau</div><div><div><div>Quines activitats claus necessita la nostra proposta de valor?</div><div>Els nostres canals de distribució?</div><div>Les nostres relacions amb clients?</div><div>Les nostres fonsts d'ingressos?</div></div><div><div>Categories</div><div>producció</div><div>resolució de problemes</div><div>plataforma/xarxa</div></div></div></div> <div><div>Proposta de valor</div><div><div><div>Quin valor aportem al client?</div><div>Quin problema del nostre client ajudem a resoldre?</div><div>Quin paquet de productes i serveis oferim a cada segment de client?</div><div>Quines necessitats del client satisfem?</div></div><div><div>Característiques</div><div>Novetat</div><div>Rendiment</div><div>personalització</div><div>"fer la feina"</div><div>disseny</div><div>marca/status</div><div>preu</div><div>reducció de despeses</div><div>reducció de risc</div><div>accessibilitat</div><div>conveniència/usabilitat</div></div></div></div> <div><div>Relacions amb clients</div><div><div><div>Quin tipus de relació espera establir i mantenir cada segment de clients?</div><div>Quines hem establert?</div><div>Com estan integrats amb la resta del nostre model de negoci?</div><div>Quin cost tenen?</div></div><div><div>Exemples</div><div>assistència personal</div><div>assistència personal dedicada</div><div>autoservei</div><div>serveis automatitzats</div><div>comunitats</div><div>co-creació</div></div></div></div> <div><div>Segments de client</div><div><div><div>Per a qui estem creant valor?</div><div>Qui són els nostres clients més importants?</div></div><div><div>mercat de masses</div><div>mercat de nínxol</div><div>segmentat</div><div>diversificat</div><div>plataforma multilateral</div></div></div></div> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>Recursos clau</div><div><div><div>¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?</div><div>¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?</div><div>¿fuentes de ingresos?</div></div><div><div>tipos de recursos</div><div>físico</div><div>intelectual (patentes de marca, copyrights, datos)</div><div>humanos</div><div>financieras</div></div></div></div> <div><div>Quins recursos clau requereix la nostra proposta de valor?</div><div>Els nostres canals de distribució?</div><div>Relacions amb clients?</div><div>Fonts d'ingressos?</div><div><div>Tipus de recursos</div><div>físic</div><div>intelectual (patents de marca, copyright, dades)</div><div>humans</div><div>financers</div></div></div> | <div><div>Canals</div><div><div><div>A través de quins canals volen ser contactats els nostres segments de clients?</div><div>Com els contactem ara?</div><div>Com estan integrats els nostres canals?</div><div>Quins funcionen millor?</div><div>Quins són més eficients en costos?</div><div>Com els integrem amb les rutines del client?</div></div><div><div>Fases del canal</div><div>1. Conciència: Com aconseguim consciència sobre els productes i serveis de la nostra empresa?</div><div>2. Avaluació: Com ajudem als nostres clients a avaluar la proposta de valor de la nostra organització?</div><div>3. Compra: Com permetem als nostres clients comprar productes i serveis específics?</div><div>4. entrega: Com portem la proposta de valor als nostres clients?</div><div>5. Postventa: Com proporcionem suport post-venda als clients?</div></div></div></div> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>Estructura de despeses</div><div><div><div>Quines son les despeses més importants inherents al nostre model de negoci?</div><div>Quins recursos clau són els més cars?</div><div>Quines activitats clau són les més cares?</div></div><div><div>El nostre negoci és més:</div><div>basat en costos (estructura de cost baixa, proposta de valor de preu baix, màxima automatització, <i>outsourcing</i> extensiu)</div><div>basat en valor (centrat en creació de valor; proposta de valor <i>premium</i> )</div></div><div><div>característiques d'exemple</div><div>despeses fixes (salaris, rendes, utilitats)</div><div>despeses variables</div><div>economies d'escala</div><div>economia de gama</div></div></div></div> <div><div>Fonts d'ingressos</div><div><div><div>Quins valors estan disposats a pagar els nostres clients?</div><div>Què paguen actualment?</div><div>Com estan pagant ara?</div><div>Com volen pagar?</div><div>Quina part dels ingressos totals és cada font d'ingressos?</div></div><div><div>Tipus</div><div>vendes d'actius</div><div>pagaments per ús</div><div>quotes de subscripció</div><div>prèstec/lloguer/leasing</div><div>llicències</div><div>taxes d'intermediació</div><div>publicitat</div></div><div><div>Preu fix</div><div>llista de preus</div><div>depenent de la funcionalitat del producte</div><div>depenent del segment de client</div><div>depenent del volum</div></div><div><div>Preu dinàmic</div><div>negociació</div><div>gestió de rendiments</div><div>mercat en temps real</div></div></div></div> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|