

RELOJ HOLOGRAMA



Nini, Rama, Desire, Anita, kenia

proposición de valor

¿Qué necesidad o problema resolváis?

-No es necesario wifi y se conecta directamente al teléfono mediante satélite

¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

-



Segmentación de mercado

¿Quién es tu cliente? •

¿Cuáles son las características de estos clientes?



sociedad clave

¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?

¿Por qué son importantes para nosotros





fuentes de ingreso

- ¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?

canales

Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

relación de clientes

- ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

recursos clave

- ¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?

actividades clave

- ¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

estructura de costes

- ¿Cuáles son los costes más importantes de vuestro proyecto?