

En este apartado hay que describir la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione:

Los socios que necesitamos para que nuestro negocio funcione son los distribuidores de poliéster y algodón, porque es el principal componente para fabricar cordones, es por ello que contactaremos con proveedores de estos dos productos, y que sean económicos para que podamos sacar el mayor beneficio posible.

- 1) En este apartado tendréis que preguntaros ¿cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente potencial por el producto o servicio que le estáis ofertando:

Estamos dispuestos a pagar 8€ por el algodón y estamos dispuestos a pagar 10€ por el poliéster y

- 2) En este apartado se describe cómo se comunica vuestra empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar vuestra propuesta de valor:
- 3) En este apartado deberéis describir los tipos de relaciones que vuestra empresa u organización va a establecer con el segmento específico de mercado:
- 4) En este apartado se describen los principales activos necesarios para que funcione nuestro modelo de negocio:
- 5) En este apartado debéis identificar las acciones que debe realizar vuestra empresa para conseguir que su modelo de negocio funcione:
- 6) En este apartado, debéis definir los costes que implica sacar adelante un modelo de negocios: