

Annex:

FORMULARIO

Segmento del mercado

- ¿Cuántos tipos de clientes tenemos y cuáles son los más importantes?
- ¿Para quién creamos valor?
- ¿Quién es nuestro público objetivo? ¿Qué necesidades, estilos de vida y valores tienen?

Propuesta de valor

- ¿Qué problema resolvemos o a qué necesidad del cliente responden?
- ¿Qué productos o servicios ofrecen?
- ¿Qué valor agregado entregan o aportan con sus productos?
- ¿Qué los diferencia o los hace novedosos?

Canales de distribución

- ¿A través de qué canales distribuyen sus contenidos?
- ¿Cómo integra la propuesta mediática en la rutina sus consumidores? ¿Y de sus clientes?
- ¿Cuáles son los canales más eficientes respecto a los costes?

Relaciones con los clientes y/o consumidores

- ¿Qué inspira nuestra marca - empresa - productos y servicios en los clientes y/o consumidores?
- ¿Cómo es la relación con los clientes y con los consumidores?

Fuentes de ingresos

- ¿Cuáles son las fuentes de ingresos económicos que tiene el medio?

Recursos Claves

- ¿Qué recursos claves necesita para su propuesta de valor? físicos – intelectuales – humanos – financieros

Actividades clave

- ¿Cuáles son las actividades clave que realizan para entregar su propuesta de valor? Producción - resolución de problemas – cocreación – plataformas/redes – márketing

Socios clave (Alianzas y colaboraciones)

- En cuando a socios clave, alianzas y colaboraciones, ¿con quién trabajan para completar su propuesta de valor y qué aportan?

Estructura de costes

- ¿Qué estructura de costos fijos o variables manejan?