

|  |
| --- |
| **Plantilla de Plan de Negocios Ajustado** |
| Problema | Solución | Propuesta de valor | Ventaja injusta | Segmentos de clientes |
| Los tres principalesretos de los clientes | Las tres principales características oservicios que ofreces para resolver el problema del cliente | Un mensaje único, claro y convincente que explique por qué tu solución es irrepetible y merece la pena comprarla | Un conjunto único de puntos fuertesque no se pueden copiar fácilmente | Clientes objetivo |
| Métricas clave | Canales |
| Las tres principales actividades que miden tus objetivos | Las vías utilizadas para llegar a losclientes |
| Costo de estructura | Flujos de ingresos |
| Los costos fijos variables necesarios para el crecimiento de la empresa | Las formas de ganar dinero |