

EJERCICIO | Modelo de negocio

Ok, tienes un medio. ¿Tienes un negocio? Seamos claros: de algún lado tiene que salir dinero. Para poder entenderlo, podemos hacer el Business Model Canvas para medios de [SembraMedia](#).

Con este modelo, respondiendo preguntas simples, va a servir para poder analizar con claridad cuál es tu negocio, a quién necesitas y qué elementos son claves para desarrollar tu medio.

Un consejo: este BMC (Business Model Canvas) tiene que ser respondido con la mayor honestidad. No funciona si completan un casillero de Socios Claves con: “Aquí el Capitán América nos prestará su escudo de vibranium y la gente pagará por verlo”. Respuestas realistas. Siempre. Mejor ajustar el BMC que darse cuenta de que no hay negocio posible con un proyecto ya lanzado.

Nota: El BMC sirve tanto para lanzar como para auto-evaluarse mientras el proyecto avanza ;)

<p>Socios claves Aquí vas a colocar los socios claves de tu negocio.</p>	<p>Actividades claves Aquí vas a colocar las actividades claves de tu negocio.</p>	<p>Propuesta de valor Aquí escribes tu propuesta de valor.</p>	<p>Relación con el cliente Aquí describes la relación con el cliente.</p>	<p>Segmento de clientes Aquí vas a describir a tus clientes por cada segmento.</p>
	<p>Recursos claves Aquí vas a colocar los recursos claves de tu negocio.</p>		<p>Canales Aquí colocas los canales que vas a utilizar en tu negocio</p>	
<p>Estructura de costos Aquí vas a describir la estructura de costos de tu negocio.</p>		<p>Fuentes de Ingreso Aquí vas a describir las diferentes fuentes de ingreso que tendrá tu negocio.</p>		