



Fuente: <https://strategyzer.com/>

¿Qué es?

Nueve bloques son los que dividen al diagrama de flujos entre cliente y empresa y describen qué relación hay entre ellos. Una manera de definir modelos de negocio que expliquen cómo se genera y entrega valor.

¿Cómo se hace?

Los bloques constan de las siguientes categorías: alianzas, costes, actividades clave, recursos clave, propuesta de valor, canales, relación, clientes y beneficios.

Además, podemos ayudarnos de cuatro preguntas:

Para quién trabajo.

Qué ofrezco o hago por mi cliente.

Cómo le entregó la propuesta.

De dónde provienen los costes y los ingresos.

El diagrama nos ayuda a partir de un concepto de producto o posicionamiento y desarrollarlo en un posible negocio teniendo en cuenta escenarios de funcionamiento.

Objetivo

Visualizamos de una manera esquemática y simplificada cuál es el funcionamiento futuro de nuestro negocio en base a una idea, definiendo un contexto sobre el que se pueda conversar y discutir. A su vez, se trata de la construcción.

