



PREGUNTAS CLAVE SOBRE MODELO DE NEGOCIO (I) (instrucciones)

PREGUNTAS CLAVE SOBRE MODELO DE NEGOCIO

¿Cuáles son los costes de producción y el tamaño de mercado?

¿Cuáles son las métricas relacionadas con tu embudo de ventas?

¿En qué tipo de mercado estamos?

¿Cuáles son los costes operativos de la empresa?

¿Cuáles son los costes de cada uno de los canales? ¿Y sus márgenes?

¿Cuál es el precio de venta medio?

¿El número de clientes anuales?

¿Cuánto dinero «quema» la empresa al mes?

Debemos responder a estas preguntas basándonos en las pruebas recopiladas en el proceso de validación del modelo de negocio descrito en este Manual