



PREGUNTAS CLAVE SOBRE MODELO DE NEGOCIO (II)

¿Hemos elegido la mejor propuesta de valor posible?

¿Es el calendario de lanzamiento es el más adecuado?

¿Tenemos un buen modelo de ingresos? ¿Y uno de costes ajustado?

¿Estamos seguros de haber elegido los mejores canales?

¿Existen patrones de mercado que no hemos tenido en cuenta?

El producto,
¿Se ha vendido bien en su primer contacto con el mercado?

¿Ganamos dinero?

¿Estamos seguros de que cuanto más gastemos en adquirir clientes éstos van a llegar a un ritmo predecible y rentable?