| Socios clave | Actividades clave | Propuesta | de valor | Relación con el cliente | Segmento de cliente |
|----------------------|-------------------|-----------|------------|-------------------------|---------------------|
| | Recursos clave | | | Canales | |
| Estructura de costes | | , | Fuentes de | ingresos | , |

Capa Económica (Canvas original)

| Comunidad y proveedores | Gobierno de empresa | Valor socia | I | Cultura social | Usuarios finales |
|-------------------------|---------------------|---------------------|---|----------------------|------------------|
| | Empleados | | | Relaciones generadas | |
| | | | | | |
| Impactos sociales | | Beneficios sociales | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Capa social

| Proveedores y externalización | Producción | Valor funcio | onal | Vida final del producto | Fase de utilización del producto o servicio |
|-------------------------------|------------|--------------|-------------|-------------------------|---|
| | Materiales | | | Distribución | |
| | | | | | |
| Impactor modicambio | ntalos | | Panaficias | nedioambientales | |
| Impactos medioambie | iitaies | | Deficitos (| neuroambientales | |

Capa medioambiental