










<p>Socios clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Agricultores y productores de café • Empresas exportadoras • Franquiciados • Proveedores 	<p>Actividades clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de nuevos productos • Control de la cadena de suministro • Marketing y publicidad • Desarrollo tecnológico • Servicio al cliente 	<p>Propuestas de valor </p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer el mejor café seleccionado • Ambiente confortable • Servicio al cliente personalizado • Carta variada con multitud de productos 	<p>Relación con clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Directa: a través de los empleados • Indirecta: Redes sociales y <i>My Starbucks Idea</i> 	<p>Segmento de clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Amantes del café de buena calidad
	<p>Recursos clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Marca • Centros productores de café • Centros de logística • Tiendas • Desarrolladores de productos • Recursos humanos 		<p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales • Cafeterías • Aplicación • Página web 	
<p>Estructura de costes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Salarios • Instalaciones • Pago de material y maquinaria • Gastos de exportación y distribución • Marketing y publicidad 		<p>Fuente de ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de café y productos que engloban comidas y bebidas • Pagos iniciales realizados por los franquiciados (<i>fees</i>) 		