

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