

RECURSOS CLAVE

¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE PARA QUE EL NEGOCIO FUNCIONE?

INTERACCIÓN ENTRE CAPITAL HUMANO E INTELECTUAL

Recursos necesario para ejecutar: fondos, acceso, herramientas etc.

ACTIVIDADES CLAVE

ACTIVIDADES PRIMORDIALES PARA QUE EL NEGOCIO

¿QUÉ ACCIONES?

¿QUÉ ACCIONES DEBES DOMINAR?

Actividades relevantes para lograr entregar Propuesta de Valor y tu teoría del Cambio

TIPOS DE INTERVENCIÓN

¿CÓMO SERÁN LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES?

¿Qué es producto/servicio?

CANALES

FÍSICO O INTERNET. ¿CÓMO SERÁ MI DISTRIBUCIÓN?

Cómo te comunicas con tus clientes, destinatarios, Cómo entregas

SEGMENTOS

CARACTERÍSTICAS SOCIALES, GEOGRÁFICAS

DESTINATARIO

Quién recibe el beneficio

PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de Valor Social

MÉTRICAS DE IMPACTO

Cómo vas a medir tu impacto (outcome)

PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE

Qué gana tu cliente

SOCIOS Y ACTORES CLAVE

¿QUÉ ES LO QUE ADQUIRIMOS DE ELLOS Y QUE ACTIVIDADES HACEN ?

Grupos que necesitas para desarrollar tu producto/servicio

ESTRUCTURA DE COSTOS

¿CUÁLES SON LOS RECURSOS TOTALES?

¿CUÁLES SON LOS INHERENTES AL NEGOCIO?

¿CUÁLES SON LOS RECURSOS O ACTIVIDADES CLAVES DÓNDE DEBES GASTAR?

Conceptos fundamentales de gasto e inversión

SUPERÁVIT

SOCIOS /DESTINARIOS DEBERÁN OPINAR SOBRE LA INVERSIÓN DE LAS UTILIDADES

Tus utilidades cómo serán distribuidas

INGRESOS

¿CÓMO GENERO LOS INGRESOS?

¿PORQUÉ VALOR ESTÁ PAGANDO EL

¿QUÉ ESTRATEGIA UTILIZÓ PARA CAPTAR ESE VALOR?

De donde saldrán tus ingresos .% `por fuente