

### Cadena de Valor

Tus Partners y/o Stakeholders

### Actividades Clave

Para lograr el propósito

### Problema Identificado

Describelo en una frase

### Relaciones

Con los clientes y la comunidad de impacto

### Segmento

A quienes les resuelves el problema y/o a quienes les vendes tu propuesta de valor.

### Recursos Clave

Imprescindibles para lograr tu propósito

### Propósito



El motivo de tu modelo de negocio, a corto, mediano y largo plazo.

### Canales

Como vas a distribuir tu propuesta de valor

### Propuesta de Valor

Los productos y/o servicios que escalan la solución

### Estructura de Costos

Que costos inciden más en tu negocio

### Métricas de Impacto

Ambientales, económicas y sociales esperadas

### Fuentes de Ingresos

Como vas a cobrar por tu propuesta de valor