

Propósito: (Declaración de principios y metas a nivel social. Aquí se incluirá la visión a largo plazo de la organización.)

Problemas

¿Cuáles son los problemas específicos a los que se enfrentan los socios o potenciales clientes de la organización?

Solución

¿Cuáles son los aportes de la propuesta de valor a los problemas que enfrentan los socios o clientes?

Propuesta de Valor

¿Cómo hacer para que nuestro producto o servicio sea único o valioso para los socios o segmentos de clientes a los que apuntamos?

Ventaja Competitiva

¿Cuáles son las principales ventajas competitivas que tiene la organización con respecto a otras?

Segmento de Clientes

¿A quienes están dirigidos los productos, servicios o actividades de la organización?

Métricas Clave

¿Cómo se puede medir el aporte hecho a los clientes o socios?

Canales

¿Cómo se llegará a los clientes y/o usuarios de una manera escalable y sostenible?

Estructura de Costos

¿Cuánto costará poner en marcha a la organización y llevar la solución a los socios o clientes?

Sostenibilidad Financiera

¿Cuál será el modelo de ingresos de la organización (cuota de socios, donaciones, ventas, etc)? ¿En cuánto tiempo se espera recuperar la inversión inicial y lograr un punto de equilibrio?

Impacto Esperado

¿Cuál será el impacto social, económico o medioambiental del proyecto? ¿Cómo se medirá?