


Propósito:

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|---|
|   Lean Canvas: herramienta metodológica para innovar en la cultura | CADENA DE VALOR Tus socios claves, stakeholders con propósito compartido | ACTIVIDADES CLAVES ¿Qué harás para cumplir el propósito? | IDENTIFICA PROBLEMAS Y CUÁL ES LA SOLUCIÓN ¿Es el momento! | RELACIONES Networking virtual o presencial ¿Ya seleccionaste a esa persona que puede ser un buen aliado para tu negocio? | SEGMENTACIÓN DE CLIENTES Perfil del consumidor: NSC, intereses, hábitos, geolocalización, etc |
| | | RECURSOS CLAVES ¿Cuál identificaste? | PROPUESTA DE VALOR El punto estratégico más importante del Lean Canvas, sin eso no se puede avanzar. | CANALES DE DISTRIBUCIÓN ¿Cómo vas a distribuir tu producto o servicio? ¿Qué usarás? | |
| | ESTRUCTURA DE COSTOS ¿Cuáles son los costos que realizas: logísticos, administrativos, personal, etc | | MÉTRICAS DE IMPACTO Todo se mide a través de cifras, cultural, ambiental, social, etc | | FUENTES DE INGRESOS ¿Cómo generas ingresos? |

Este espacio úsalo para anotaciones extras