

①. Objetivos:

②. Desafíos:

Mapa mental

Proyecto: _____

③. ideas generales:

④. Conclusiones:

PROBLEMA

Reconocer y definir claramente el problema que hay que resolver. Esto implica en un análisis detallado de los síntomas y las causas subyacentes.

ANÁLISIS

Es necesario recopilar datos e información relevantes para un análisis más profundo. Herramientas como brainstorming y los diagramas de causa y efecto pueden resultar útiles para explorar las posibles causas del problema.

EVALUACIÓN

Es fundamental evaluar los resultados obtenidos y reflexionar sobre el proceso de resolución de problemas, identificando lecciones aprendidas y áreas de mejora.

ALTERNATIVAS

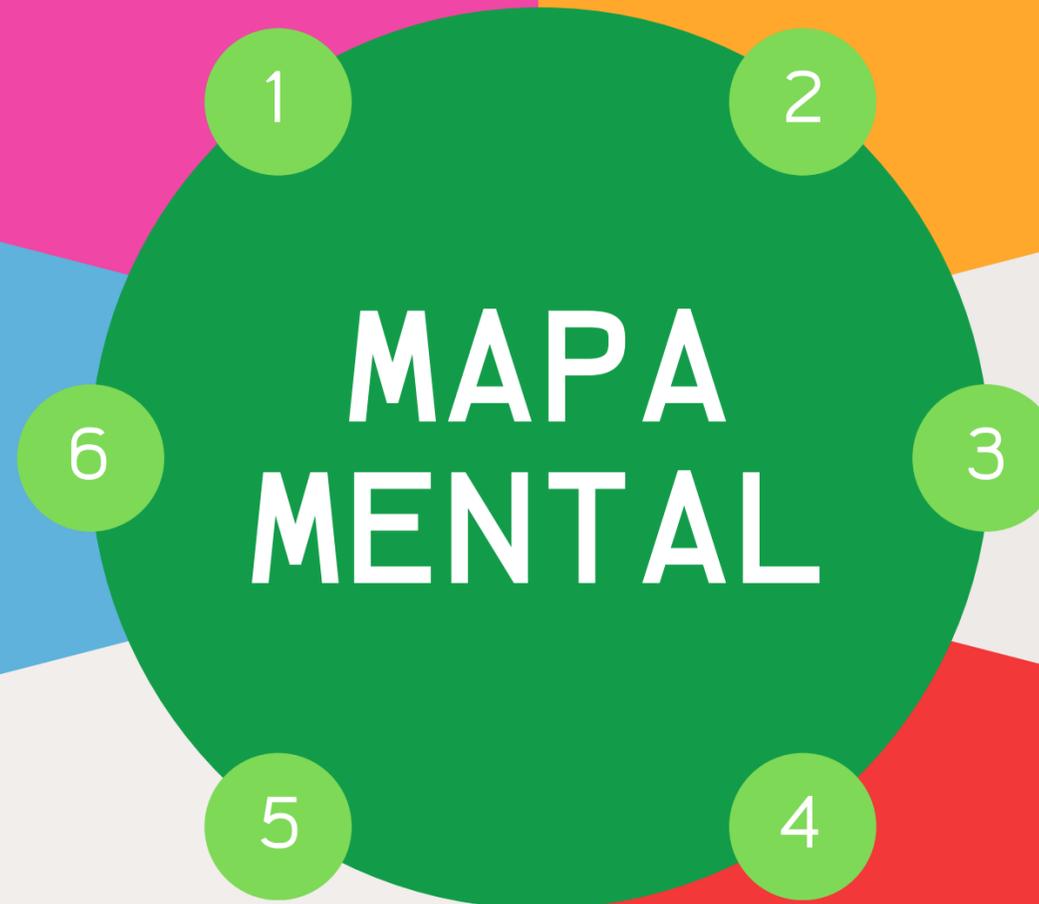
Este es el momento de explorar diversas perspectivas y considerar opciones creativas. Cada alternativa debe ser evaluada cuidadosamente.

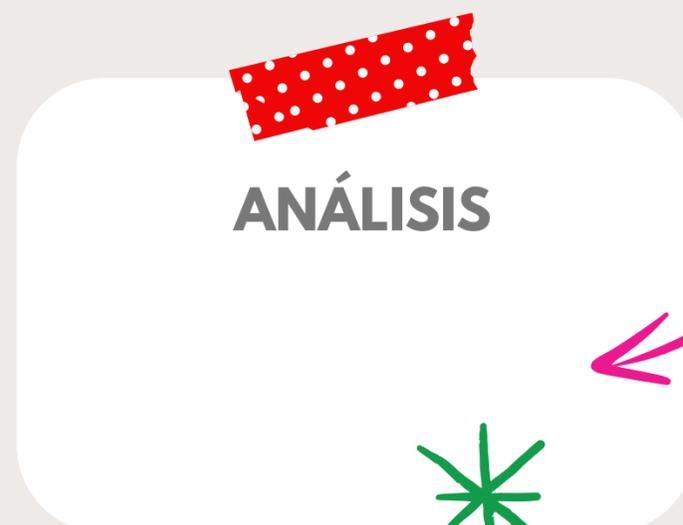
IMPLEMENTACIÓN

Es importante desarrollar un plan de acción, asignando los recursos necesarios, definiendo responsabilidades y estableciendo un proceso de monitoreo.

MEJOR SOLUCIÓN

La mejor solución es la que resulta más viable y eficaz para solucionar el problema, teniendo en cuenta aspectos como costo, tiempo, recursos disponibles e impacto a largo plazo.





MAPA MENTAL



Business Model Canvas

DISEÑADO PARA:

DISEÑADO POR:

FECHA:

VERSIÓN:

PROBLEMA

(PON 3 PROBLEMAS QUE TU PRODUCTO / SERVICIO PUEDE RESOLVER)

SOLUCIÓN

(PON 3 CARACTERÍSTICAS DE TU PRODUCTO/SERVICIO)

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

(DEFINIR, DE DE FORMA CONVINCENTE, DE POR QUÉ EL PRODUCTO/SERVICIO ES DIFERENTE Y SE SUPONE QUE VALE LA PENA PONER ATENCIÓN Y OBTENER UN CONCEPTO DE ALTO NIVEL)

VENTAJA INJUSTA

(CUÁLES SON LAS VENTAJAS QUE HACEN TU PRODUCTO/SERVICIO DIFÍCIL DE SER COPIADO)

SEGMENTO DE CLIENTES

(PONER EL PERFIL DEL CLIENTE TARGET DE TU PRODUCTO/SERVICIO, CON ENFASIS AL PERFIL)

MÉTRICAS CLAVE

(CUÁLES SON LAS ACTIVIDADES CLAVES E INDICADORES DE ÉXITO RELACIONADAS)

CANALES

(DEFINIR POR DONDE SE VA A LLEGAR AL CLIENTE CON EL PRODUCTO/SERVICIO)

ESTRUCTURA DE COSTO

(CUÁLES SON LOS COSTOS CON MATERIAL, PERSONAL, HERRAMIENTAS, ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y ADQUISICIÓN POR EL CLIENTE)

REVENUE STREAM

(CUÁLES SON TUS FUENTES Y FLUJOS PARA OBTENER EL REVENUE, VALOR DE MERCADO, VALOR A LO LARGO DEL CICLO DE VIDA, ETC.)