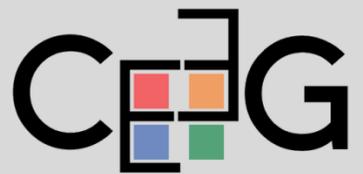
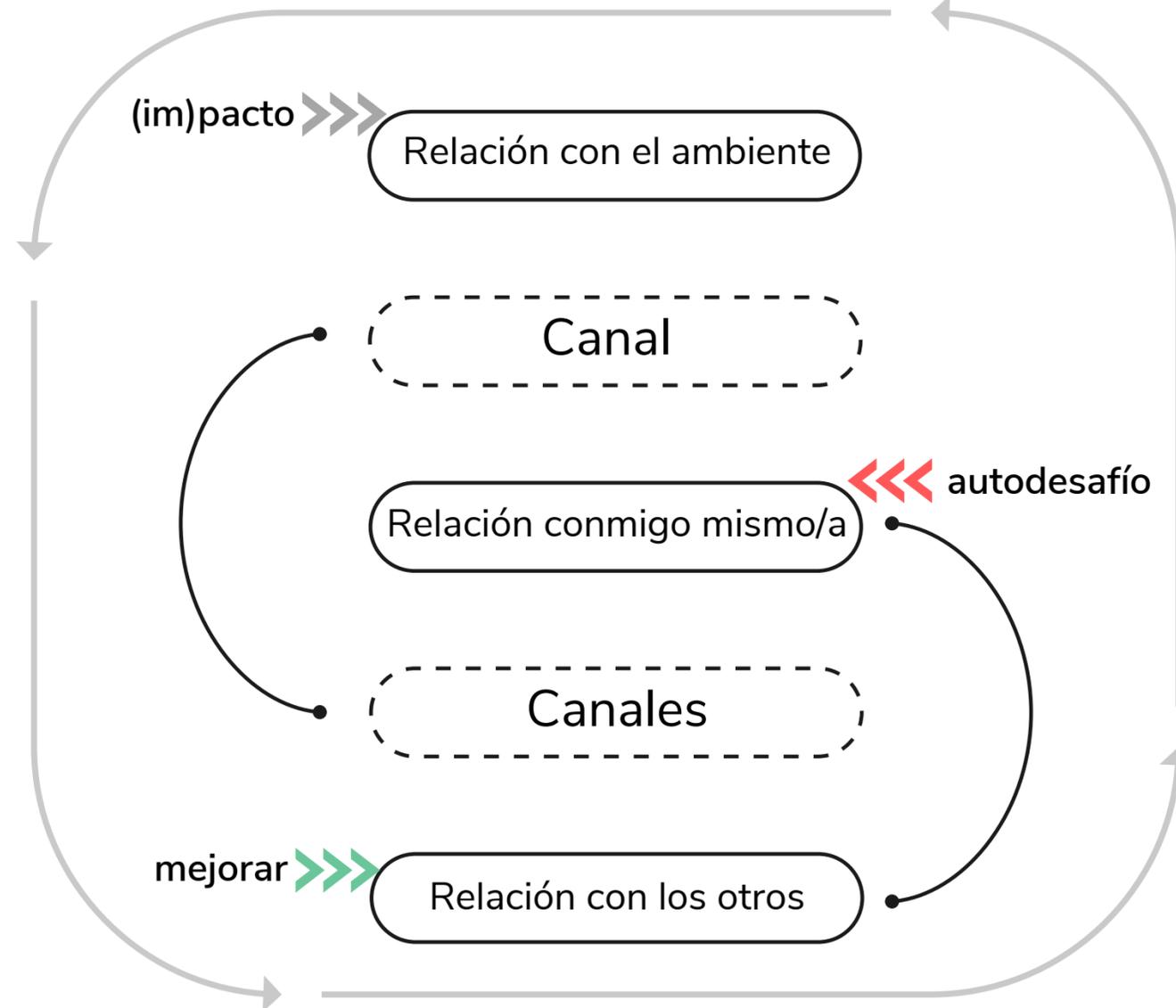


1. Propósito

La razón que te impulsa a crear esta empresa, iniciativa o proyecto
Técnica de los 5 por qué y 5 para qué

2. Propuesta de valor

¿Qué abordaje ofreces? ¿Cuál es tu diferenciación? ¿Qué huella dejas?



¿Qué producto y/o servicio ofreces?

¿Cuál es el producto y/o servicio mínimo viable con el que puedes dar el primer paso?

¿Cuál es tu secuencia optimizada de producto y/o servicio?

Producto y/o Servicio

Recursos

Modelo de costos e ingresos

Destinatarios

¿Qué recursos necesitas para llevar adelante esta empresa, iniciativa o proyecto?

Lista de tareas

Haz una lista de todas las actividades necesarias para que lo que estás proyectando pueda funcionar

Recursos propios y de otros

¿Cuáles son los recursos, habilidades y tareas que se apoyarán en ti? ¿Qué actividades realizarás a través de otros? ¿A través de quién? (diseño gráfico, contabilidad, logística, etc.)

Inversión inicial:

¿Qué capital requieres para iniciar tu proyecto?

Costos fijos: ¿Cuáles son los costos fijos del proyecto? (alquiler, impuestos, etc.)

Costos variables: ¿Cuáles costos son variables en este emprendimiento? (insumos que no comprarás todos los meses, extras, etc.)

Unidades de referencia de producto y/o servicio

Precio

Facturación

¿Cuál es tu cliente/receptor real?

¿Cuál es su circunstancia?

¿Cuáles son los dolores o problemas que tu producto o servicio atenderá o los deseos o anhelos que atenderá para ellos?

¿Quién es tu mejor receptor/cliente?



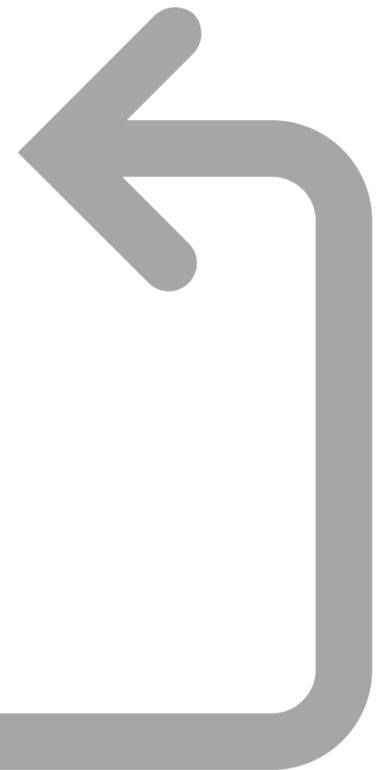
- Espacio para la iteración

**Incrementos
y mejoras**

**Retro
alimentación**

Canales

- ¿Cómo evaluarás el impacto de tu servicio y/o producto?
- ¿Qué vías de feed back y feed forward utilizarás?



- Definir canales de venta: ¿a través de qué medios venderás tu producto o servicio?
- Definir canales de distribución: ¿cómo entregarás tu producto o servicio al cliente?
- Definir canales de comunicación y atención al público: ¿qué medios utilizarás para comunicar tu producto o servicio?

