

CANVAS Social

OBJETIVO

¿Cuál es el objetivo que se desea alcanzar colectivamente a través del proyecto?

VISIÓN UTÓPICA

¿Qué cambio positivo quieren generar en su comunidad o región con este proyecto? ¿Cuál es la principal meta social que quieren alcanzar? ¿Cómo beneficiará este proyecto a las personas involucradas (productores, consumidores, familias)?

IMPACTO

¿Qué impactos positivos y negativos existen en la parte ecológica, social y económica?

PROBLEMA/NECESIDAD

¿Qué problema principal enfrentan en el sector?
¿Qué necesidad no está siendo atendida en su comunidad o sector?
¿Quiénes son los más afectados por este problema o necesidad?
¿Qué sucederá si no se resuelve esta problemática?
¿Se atiende alguna necesidad?
¿Actualmente cómo se está atendiendo ese problema/necesidad?

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuáles son las acciones más importantes para que el modelo de negocio funcione (para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, percibir ingresos)?

ALIANZAS CLAVE

¿Qué la red de proveedores y socios contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio?

RECURSOS CLAVE

¿Cuáles son los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione? Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.

PROPUESTA DE VALOR

¿Para quién creamos valor?
¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?
¿Qué clase de personas u organizaciones serán los que paguen por tus productos o servicios?
¿Quiénes se benefician?

C. COMUNICACIÓN

¿Cómo damos a conocer nuestros P y S?
¿Cómo pueden comprar nuestros P y S?
¿Cómo evalúan los clientes nuestra propuesta de valor? ¿Cómo se mantendrán informados a los usuarios, clientes y beneficiarios? ¿Qué servicio de atención posventa ofrecemos?

C. DISTRIBUCIÓN

¿Cómo entregamos a los clientes nuestra propuesta de valor?
¿Cómo se harán llegar los productos o servicio a los clientes?
¿En dónde pueden comprar los clientes nuestros productos y servicios?

USUARIOS

¿Qué problema principal enfrentan en el sector?
¿Qué necesidad no está siendo atendida en su comunidad o sector?
¿Quiénes son los más afectados por este problema o necesidad?
¿Qué sucederá si no se resuelve esta problemática?
¿Se atiende alguna necesidad?
¿Actualmente cómo se está atendiendo ese problema/necesidad?

ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Qué actividades generarán un desembolso para el proyecto (para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, percibir ingresos)?

EXCEDENTES

¿Qué se piensa hacer con los excedentes económicos?
En caso de que se generen otros excedentes (materia prima, materiales, alimentos, insumos, etc.) ¿Qué se piensa hacer con ellos?
¿De qué depende el éxito del proyecto?
¿Se trata de un salario? ¿Representa un porcentaje de las ventas? ¿El servicio en sí genera el beneficio? ¿Alcanzar los objetivos sociales depende de la cantidad de excedentes?

FUENTES DE INGRESOS

¿Qué actividades generarán ingresos para el proyecto?
¿Cuál es la cantidad de ingresos que se estiman generar en un año?
¿Por qué propuesta de valor está dispuesto a pagar cada segmento de cliente?
¿Por qué y cómo pagan actualmente? (las opciones existentes en el mercado)
¿Qué segmentos de clientes reportan beneficios?