

Social Business Canvas

Actividades clave

Cómo lo hacen, ¿Qué acciones hacen que la solución/negocio funcione? ¿Qué soluciones ofrecen?

Socios clave

Identifiquen a los colaboradores, proveedores, socios y demás personas/organizaciones que les ayudaran

Recursos y capacidades clave

Identifiquen los recursos y capacidades económicas, materiales, humanos, etc., que se necesiten

Propuesta de valor + Impacto social

¿Qué obtiene el usuario/cliente cuando accede al producto/servicio?

¿Qué impacto social o medioambiental generan?

Inicie aquí

Propósito

¿Por qué lo hacen?

Relación con los clientes

¿Cómo interactúan?

¿Cómo van a atraer, mantener y fidelizar a los clientes?

Canales

¿Cómo llegaras a los clientes/usuarios?

¿Cómo se comunicaran con los clientes/usuarios?

Medios online y offline

Segmentos de clientes

¿A quién/quienes van a ayudar?

¿A quién/quienes van a satisfacer sus necesidades?

Estructura de costos

Identifiquen todos los costos

Inversión

¿En qué se invertiran los beneficios?

Ingresos

¿Cuáles serán las fuentes de ingresos?