

# CANVAS DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIAL

## OBJETIVO

## IMPACTO

Define tu impacto social o medioambiental y los beneficiarios de cada aspecto. Importante: Incluye las métricas que utilizarás para medir los resultados.

## PROBLEMA

¿Cuál es el principal problema al que dará solución tu propuesta?

### ALTERNATIVAS EXISTENTES

¿Qué otros proyectos o empresas tienen tus segmentos como alternativa?

## SOLUCIÓN Y ACTIVIDADES CLAVE

Solución que llevará la propuesta de valor a los segmentos. Actividades que tiene que realizar tu programa para entregar su propuesta de valor

## RECURSOS, SOCIOS Y ACTORES CLAVE

¿Necesitas permisos especiales? Recursos necesarios para ejecutar tus actividades clave: fondos, financiación, herramientas, etc. Gupos a involucrar para tu proyecto.

## PROPUESTA DE VALOR

### PROPUESTA DE VALOR SOCIAL

### PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE

¿Qué obtiene el cliente que paga por tu producto/servicio.

## VENTAJA DIFERENCIAL

¿Por qué tendrá éxito este proyecto? ¿Qué te hace tu proyecto único y tu competencia no podrá copiar?

## CANALES

¿Cómo te comunicas con tus clientes y beneficiarios? ¿Cómo entregas tu producto/servicio?

## SEGMENTOS

### CLIENTE

¿Quién es la persona u organización que paga por tu servicio/producto?

### BENEFICIARIO

¿Quién lo recibe?

## ESTRUCTURA DE COSTES

Los conceptos más importantes de gasto e inversión  
¿Cómo cambian conforme escalas?

## SURPLUS

¿Dónde y cómo vas a invertir tus beneficios?

## INGRESOS

Describe tus fuentes de ingresos en %