

Indica el motivo por el que surge la idea y qué quieres conseguir con ella.

 **PROBLEMA**

Identifica los tres principales problemas u obstáculos que existen, y las soluciones que tu idea o producto propone como alternativa para solucionarlo.

 **SOLUCIÓN**

Establece las tres características más importantes de tu idea, servicio o producto que sirven para resolver el problema existente.

 **PROPUESTA DE VALOR**

Explica de forma clara, sencilla y atractiva qué hace especial tu idea, producto o servicio; y qué soluciona al cliente.

 **VENTAJA DIFERENCIAL**

Indica la diferencia y ventaja que aporta tu idea, producto o servicio frente a otros; y lo que hace que los clientes repitan.

 **SEGMENTOS CLIENTES**

Identifica y establece los diferentes segmentos de públicos y clientes con los que quieres trabajar.

 **INDICADORES CLAVE**

Establece las actividades que quieres realizar y los indicadores con las que las medirás o evaluarás.

 **CANALES**

Detalla qué canales de comunicación vas a usar para hacer llegar tu idea a los diferentes públicos o clientes.

 **ESTRUCTURA DE COSTES**

Indica y cuantifica todos los procedimientos, actividades y recursos que necesitarás; y el gasto aproximado que conllevará (anual y mensual).

 **SOSTENIBILIDAD FINANCIERA**

Indica las diferentes vías de ingresos que tendrás; y cuantifica el margen económico que te quedará.

 **IMPACTO**

Establece el impacto que vas a generar en el entorno social, y las medidas para mejorarlo progresivamente.