

Propuesta:

Completado por:

Ajuste Estratégico

0

No hay alineamiento

5

Hay algo de alineamiento

10

Hay un fuerte alineamiento

sin alineamiento

pobre alineamiento

potencial de alineamiento

buen alineamiento

alineamiento fuerte

VISIÓN / CULTURA / IMAGEN

Nuestra propuesta de valor y modelo de negocio están alineados con la visión, cultura e imagen de nuestra empresa.

GUÍA DE INNOVACIÓN

Nuestra propuesta de valor y modelo de negocio están alineados con la guía de innovación de nuestra empresa.

APOYO DE LIDERAZGO

Nuestra propuesta de valor y modelo de negocio cuenta con el respaldo de uno o varios patrocinadores clave.

Reducción de Riesgos

0

No hay evidencia en absoluto

5

Hay evidencia de un experimento

10

Hay evidencia de varios experimentos

poco claro

algo claro

alguna evidencia

buena evidencia

evidencia sólida

SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestros segmentos críticos de clientes tienen los trabajos, dolores y ganancias relevantes para vender nuestra propuesta de valor.

PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta de valor resuena con nuestros segmentos críticos de clientes.

CANALES

Hemos encontrado los mejores canales para llegar y adquirir nuestros segmentos críticos de clientes.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

Hemos desarrollado las relaciones correctas para retener a los clientes y obtener ganancias de ellos repetidamente.

Factibilidad

RECURSOS CLAVE

Tenemos las tecnologías y los recursos adecuados para crear nuestra propuesta de valor.

ACTIVIDADES CLAVE

Tenemos las capacidades adecuadas para manejar las actividades más crític para crear nuestra propuesta de valor.

SOCIOS CLAVE

Hemos encontrado los socios clave adecuados que están dispuestos a traba con nosotros para crear y entregar nuestra propuesta de valor.

Viabilidad

INGRESOS

Sabemos cuánto están dispuestos a pagar nuestros clientes y cómo pagarán.

COSTOS

Conocemos nuestros costos para crear y entregar la propuesta de valor.

Adaptabilidad

FUERZAS INDUSTRIALES

Entendemos a los competidores y jugadores emergentes en nuestros mercados.

FUERZAS DEL MERCADO

Entendemos los problemas críticos y los cambios en nuestro mercado potencial y su valor económico.

TENDENCIAS CLAVE

Entendemos las tendencias tecnológicas, regulatorias, culturales y sociales clave que afectan nuestro modelo de negocio.

FUERZAS MACROECONÓMICAS

Entendemos los factores macroeconómicos y de infraestructura que afectan nuestro modelo de negocio.

Oportunidad

0

valor creado <\$100K

5

valor creado \$10M+

10

valor creado \$100M+

poco valor o valor desconocido

valor moderado (potencial) (p. ej. al equipo local)

algún valor (potencial) (p. ej. para un país)

buen valor (potencial) (p. ej. para una región)

valor fuerte (potencial) (p. ej. en todo el mundo)

Entendemos el potencial financiero de nuestra idea.