# THE MISSION MODEL CANVAS

#### **Socios clave**

¿Quiénes son nuestros principales socios?

### **Actividades Clave**

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?

# Propuestas de valor

What value do we deliver /offer to the beneficiaries?

## **Relaciones con los** beneficiarios

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de beneficiarios que establezcamos y mantengamos con ellos?

# Segmentos de beneficiarios

¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son los beneficiarios?

#### **Recursos clave**

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor?

#### **Canales**

¿A través de qué canales quieren llegar nuestros segmentos de clientes?

# Métodos de medición del impacto

¿Cómo de bien lo has hecho? ¿Cuáles son las medidas cuantificables de impacto y logros?

#### **Estructura de costes**

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de misión?

















