

Modelo de Negocio SCOPE

Proyecto

Versión

Autor/es

Fecha

BASE

MISIÓN
 ¿Qué da sentido a esta organización?
 ¿Para qué?

VISIÓN
 ¿Qué queremos que sea nuestra organización a
 5 años vista?

CULTURA Y VALORES
 ¿Cómo queremos trabajar y hacer camino?
 ¿Qué principios nos representan mejor?

INGENIO

COSTES
 ¿Cuáles son los costes principales?
Peso, naturaleza, tendencia, etc

ACTIVOS
 ¿Qué activos son vitales para nuestras operaciones?
Tangibles e intangibles

OPERACIONES
 ¿Qué operaciones son vitales para nuestros objetivos?
Fabricación, producto, marketing y ventas, etc

PRODUCTOS
 ¿Qué productos y/o servicios ofrecemos?
Tres funcionalidades principales de cada uno

CANALES
 ¿Cómo distribuimos y vendemos nuestros productos?
Valor que le aportamos al canal, valor que nos aporta, costes, etc

MARKETING
 ¿Cómo nos comunicamos con nuestros clientes?
Vías y tipo de comunicación, feedback y relación

BENEFICIOS
 ¿Qué beneficios perciben y valoran más nuestros clientes?
Problema que resolvemos, necesidad o deseo que satisfacemos, potencial que activamos, etc

CLIENTES
 ¿Cuáles son nuestros segmentos de interés?
Parámetros que los describen

INGRESOS
 ¿Cuáles son nuestras vías de ingresos?
Tipo de monetización, modelo de precios, márgenes, etc

ALIANZAS
 ¿Con quién cooperamos y dónde nos aportan valor?
Grado de dependencia, fórmula de cooperación, prioridades, etc

ÚNICO

INTERNO
 ¿Cuáles son nuestros ingredientes secretos?
Barreas y ventajas competitivas

EXTERNO
 ¿Cuál es nuestro posicionamiento?
A nivel competitivo y de percepción en nuestros clientes