MODELO CANVA PARA GENERAR
OFERTAS DE VALOR EN ECOBARRIOS

1 Aliados Clave
Alianzas estratégicas que potencian la oferta de valor.

2 Actividades Clave
Principales acciones que debe ejecutar la organización.

3 Recursos Clave
Activos necesarios para que la oferta de valor funcione (humanos, financieros, físicos, intelectuales).

4 Propuesta de Valor
Beneficio central que se ofrece a los beneficiarios o usuarios

5 Relación con Beneficiarios
Tipo de vínculo que se genera y mantiene con cada segmento.

6 Canales
Cómo se entrega la propuesta de valor (medios físicos o digitales).

7 Segmentos de Beneficiarios
Grupos de personas o instituciones a los que se dirige la organización.

8 Estructura de Costos
Costos principales que se deben cubrir para operar.

9 Fuentes de Ingresos
Cómo se generan los recursos económicos.

IUS Adaptación IUS a contextos de Ecobarrios a partir de la metodología Canvas, herramienta diseñada por Alexander Osterwalder