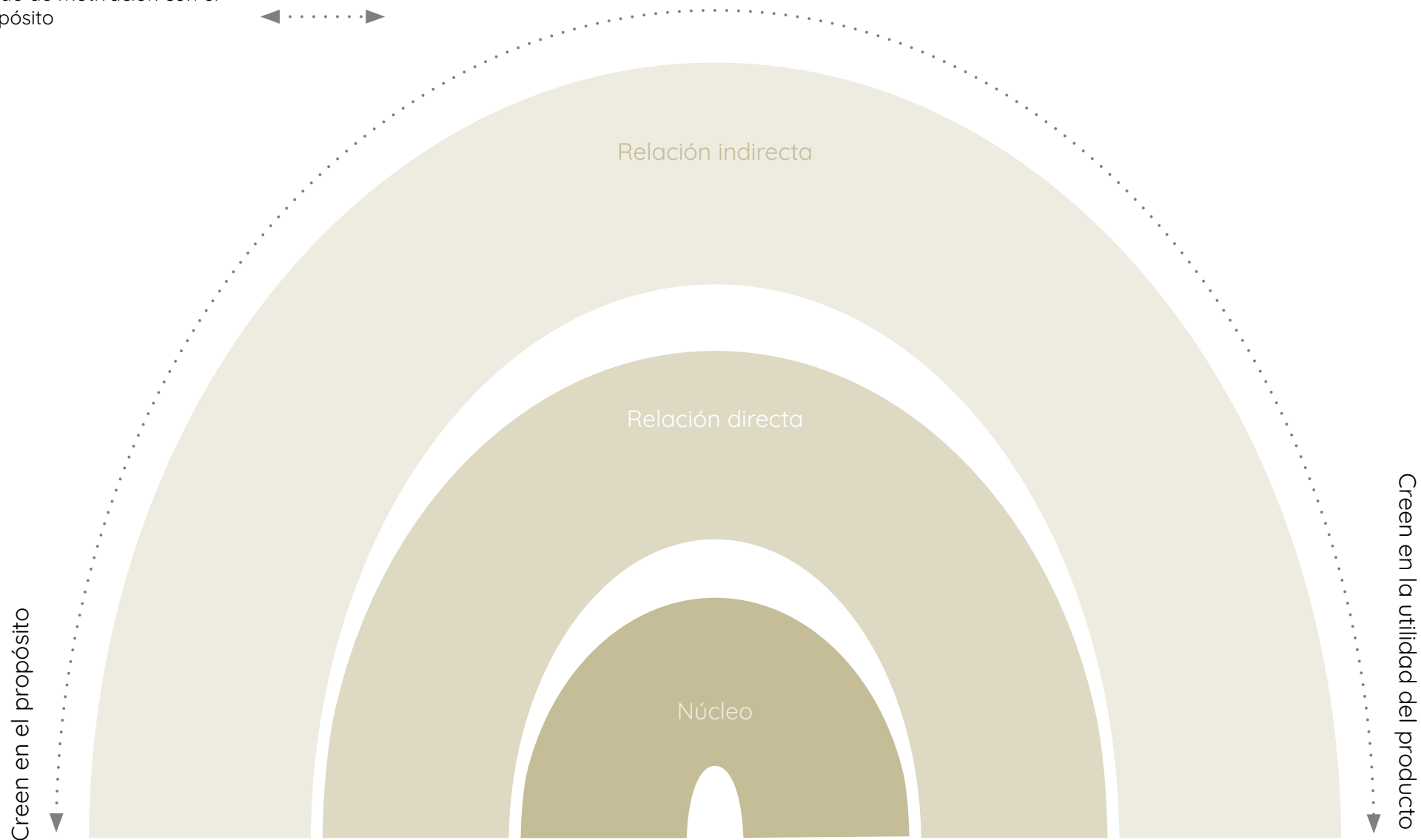


Cercanía a la cadena de valor



Grado de motivación con el propósito



## ¿QUIÉNES SE BENEFICIAN?

Personas y comunidades que se ven beneficiadas por el cambio



## ¿QUÉ DOLORES TIENEN?

Necesidades



## ¿QUÉ LES RESUELVO?

Los dolores que puedo mitigar



## ¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor



## ¿QUÉ LE RESUELVO AL BENEFICIARIO?

Los dolores que puedo mitigar

### BENEFICIOS FUNCIONALES

Necesidades o trabajos que nuestros productos o la empresa en general resuelve

### BENEFICIOS EMOCIONALES

¿Cómo se siente el beneficiario en relación a nuestros productos o la empresa?

### BENEFICIOS SOCIALES

¿Cómo ven otras personas al beneficiario con respecto a que éste se relacione con los productos o la empresa?

## ¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor

## ¿QUÉ LE RESUELVO AL BENEFICIARIO?

Los dolores que puedo mitigar

### BENEFICIOS FUNCIONALES

Necesidades o trabajos que nuestros productos o la empresa en general resuelve

### BENEFICIOS EMOCIONALES

¿Cómo se siente el beneficiario en relación a nuestros productos o la empresa?

### BENEFICIOS SOCIALES

¿Cómo ven otras personas al beneficiario con respecto a que éste se relacione con los productos o la empresa?

## ¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor

## ¿QUÉ LE RESUELVO AL BENEFICIARIO?

Los dolores que puedo mitigar

### BENEFICIOS FUNCIONALES

Necesidades o trabajos que nuestros productos o la empresa en general resuelve

### BENEFICIOS EMOCIONALES

¿Cómo se siente el beneficiario en relación a nuestros productos o la empresa?

### BENEFICIOS SOCIALES

¿Cómo ven otras personas al beneficiario con respecto a que éste se relacione con los productos o la empresa?

## ¿CÓMO LO RESUELVO?

Propuesta de valor