

# MAPA ÁGIL DEL NEGOCIO

Nombre

Proyección de ventas: Proyección de ventas año 1, 2, 3

Resumen ejecutivo

Target, Cliente ideal A quién va dirigido tu product o servicio?.

Problema. Qué problema vas a resolver a tu cliente ideal?

Producto o servicio

Punto diferenciador. Qué te hace especial?, diferente

Canales de venta y dist. ¿Dónde lo vas a vender?

Concepto de venta / Propuesta Única de Valor. ¿Qué vas a comunicar?.

Plan de mercadeo y ventas ¿Cuál es el plan?

Financieros

¿Precio? Ventas.  
¿Costo?  
¿Margen?

Equipo ¿Cuál es el equipo? ¿Quién necesitas que no tienes hoy?

Competencia ¿Qué soluciones ya existen? Énfasis en diferenciadores