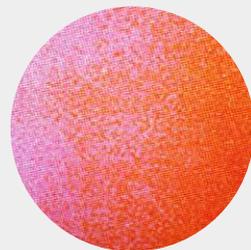
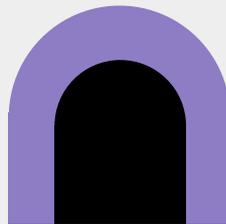
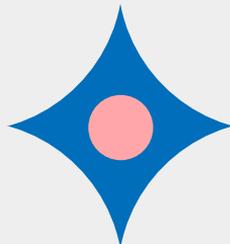
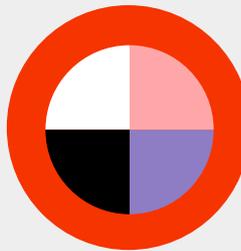
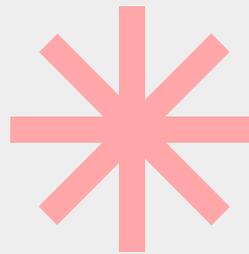
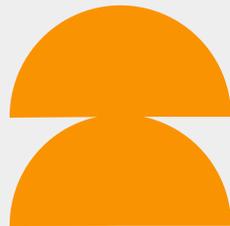
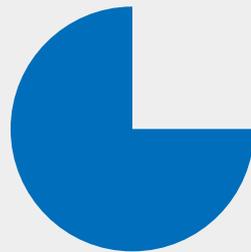
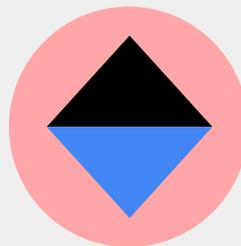


SandBox

LIBRERÍAS

TALLER

TRAFICANTES.NET





PREGUNTA

¿Qué es lo que consideras que tiene más valor del proyecto?

Dinámica de 5 min. Individual. Respuesta rápida y libre. Se pueden rellenar tantos items como se quieran.



SandBox Librerías

A partir de un ejercicio previo, completar items desarrollados en grupos de 3-5 personas

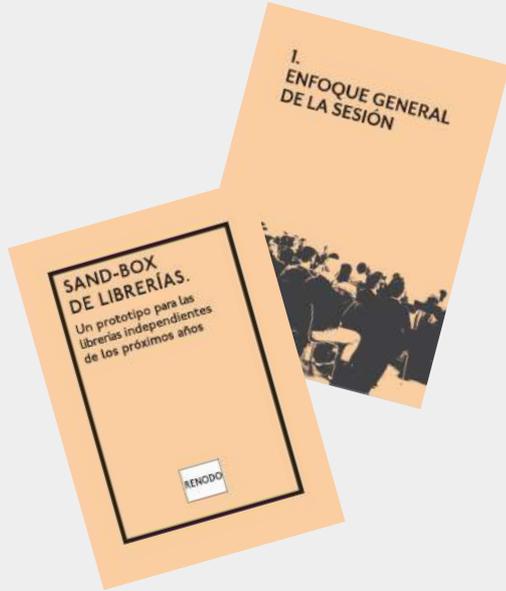
1. Explicación breve de la estructura del **modelo canvas**
2. Indicar relevancia o pertinencia de las ideas que ya están propuestas en los cuadros.

Relevante con subrayado

Muy relevante círculo

No es pertinente tachado

3. Completar con nuevos temas o ejemplos
4. Priorizar y explicar por qué



MODELO CANVAS



GRUPOS CANVAS



TODOS LOS GRUPOS

- 1. PROPUESTAS DE VALOR
- 8. ESTRUCTURA / REDUCCIÓN DE COSTES
- 9. FLUJO / AUMENTO DE INGRESOS

GRUPOS 1

- 3. SEGMENTO DE CLIENTES
- 4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

GRUPO 2

- 5. CANALES
- 6. SOCIOS CLAVE

GRUPO 3

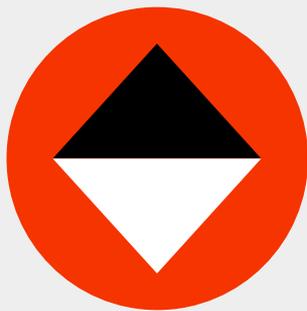
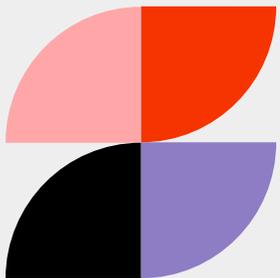
- 2. ACTIVIDADES CLAVE
- 7. RECURSOS CLAVE



CIERRE

Ideas para trasladar esas propuestas
valor a la librería y/o web

Tiempo libre. Recoger propuestas n post-it con ideas sueltas para preparar la próxima sesión



**ESKERRIK
ASKO**

