

# Mapa Ágil de Negocio

**NOMBRE:**

**Proyección de ventas**

Proyección de ventas año 1, 2, 3

**Resumen ejecutivo**

**Target**

¿Quién es tu cliente? ¿Para quién está diseñado tu producto o servicio?

**Problema**

¿Cuál es el problema en el mercado?

**Producto o servicio**

¿Cuál es la solución?

**Punto diferenciador**

¿Por qué tu producto o servicio es único?

**Canales de venta y distribución**

¿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? COGS - ¿Margen?

**Equipo**

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

**Competencia**

¿Qué soluciones ya existen? Énfasis en diferenciadores