

Junta Directiva y Asamblea de Socios	Estudio de factibilidad	Existencia en el mercado	Se establecen claramente dos elementos que diferencian la idea, tomando en cuenta las empresas inscritas en el centro de operaciones y de su entorno comunal inmediato.
		Recursos clave	Se establecen correctamente los recursos clave que requiere la idea de negocio.
			Se plantean claramente los recursos clave de los canales necesarios para la distribución
			¿Definir cómo es la relación con el cliente?
		Segmentos de clientes	Se establecen correctamente las fuentes de ingreso para la idea de negocio.
			Describir detalladamente el segmento de clientes
		Propuesta de valor/ valor agregado	Se describen claramente los clientes principales a los que la empresa les ofrecerá el producto o servicio.
			Se describe detalladamente el valor que crea el producto o servicio que se ofrece a los segmentos de clientes.
			¿Cuáles necesidades satisface?
		Estructura de costos	Se describen detalladamente los paquetes de productos o servicios que se ofrecen a cada segmento de cliente.
Se describe correctamente la estructura de costos			
Se identifica detalladamente los recursos clave que tienen mayor valor.			
Se identifica detalladamente las actividades clave que son las de mayor valor.			
Fuentes de ingresos	Se determinan correctamente los costos fijos y los costos variables de la idea de negocio.		
	Se determina correctamente respecto a las fuentes de ingresos lo que el cliente está dispuesto a pagar.		
		Se describe correctamente en términos de porcentaje cuánto contribuye cada fuente a los ingresos totales.	
		Se detallan correctamente los precios fijos.	
		Se detallan correctamente los tipos de ingresos.	