

# Sesión 6:

# Adaptando el Scope

# Canvas al proyecto



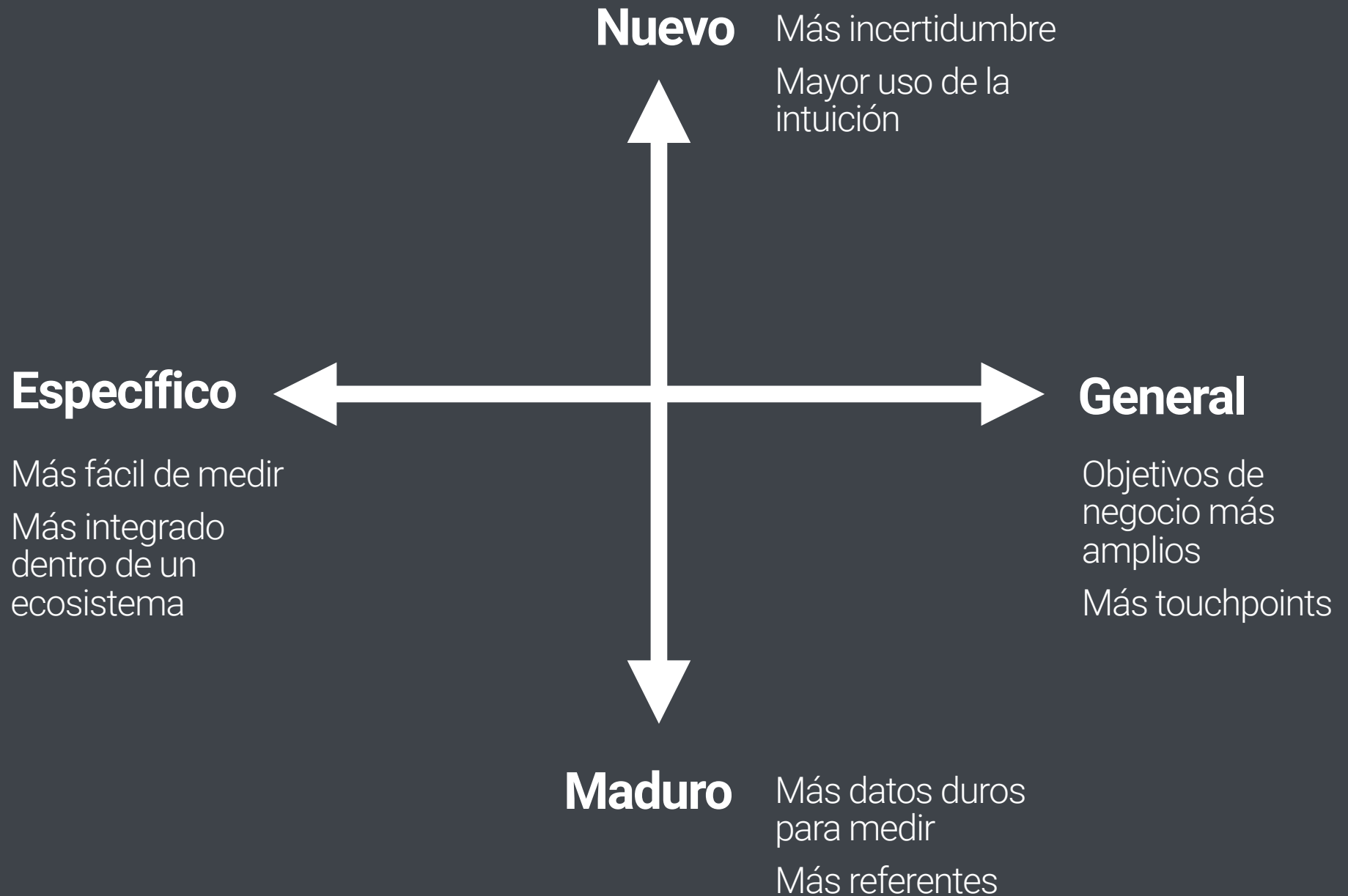
continuum

**En esta sección**

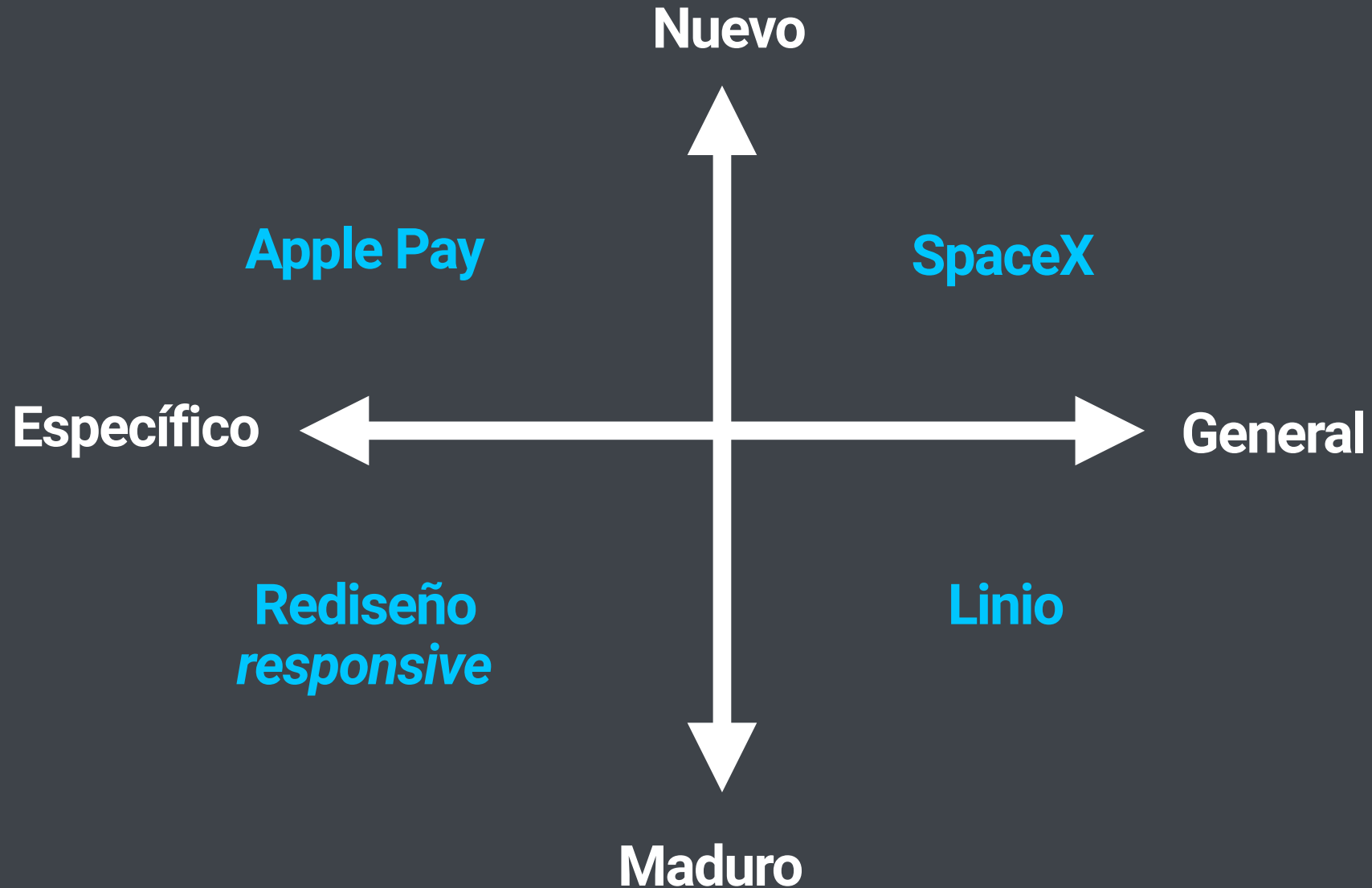
**Mapeo cartesiano**

**Scope Canvas para diferentes tipos de organización**

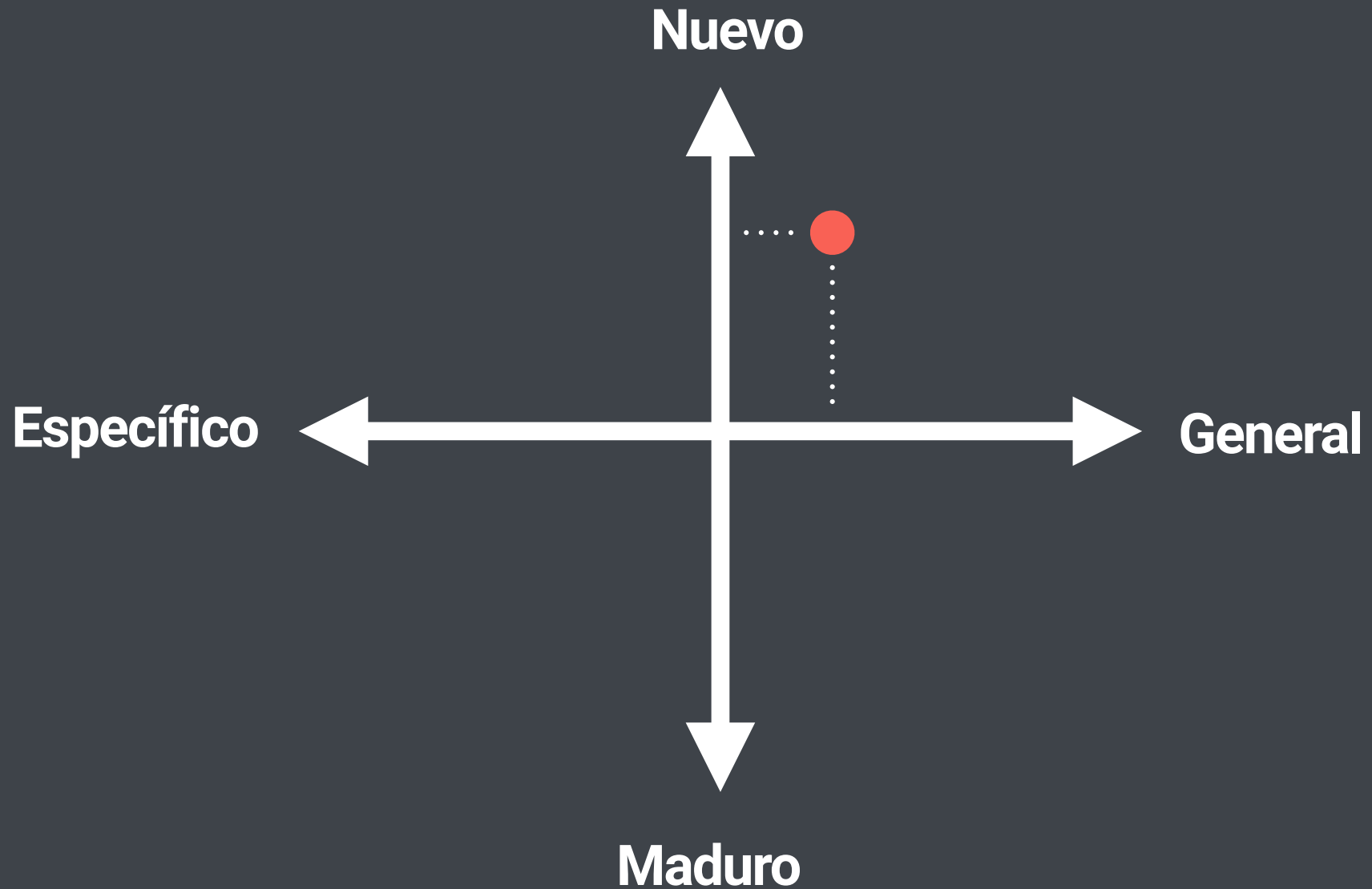
# MAPEANDO EL PROYECTO



# MAPEANDO EL PROYECTO



# *App Perritos*



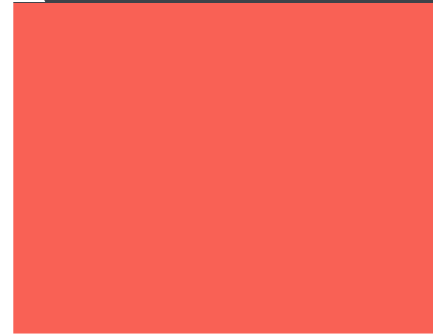
*Startups*

**Nuevo**

**Específico**

**General**

**Maduro**



# Startups

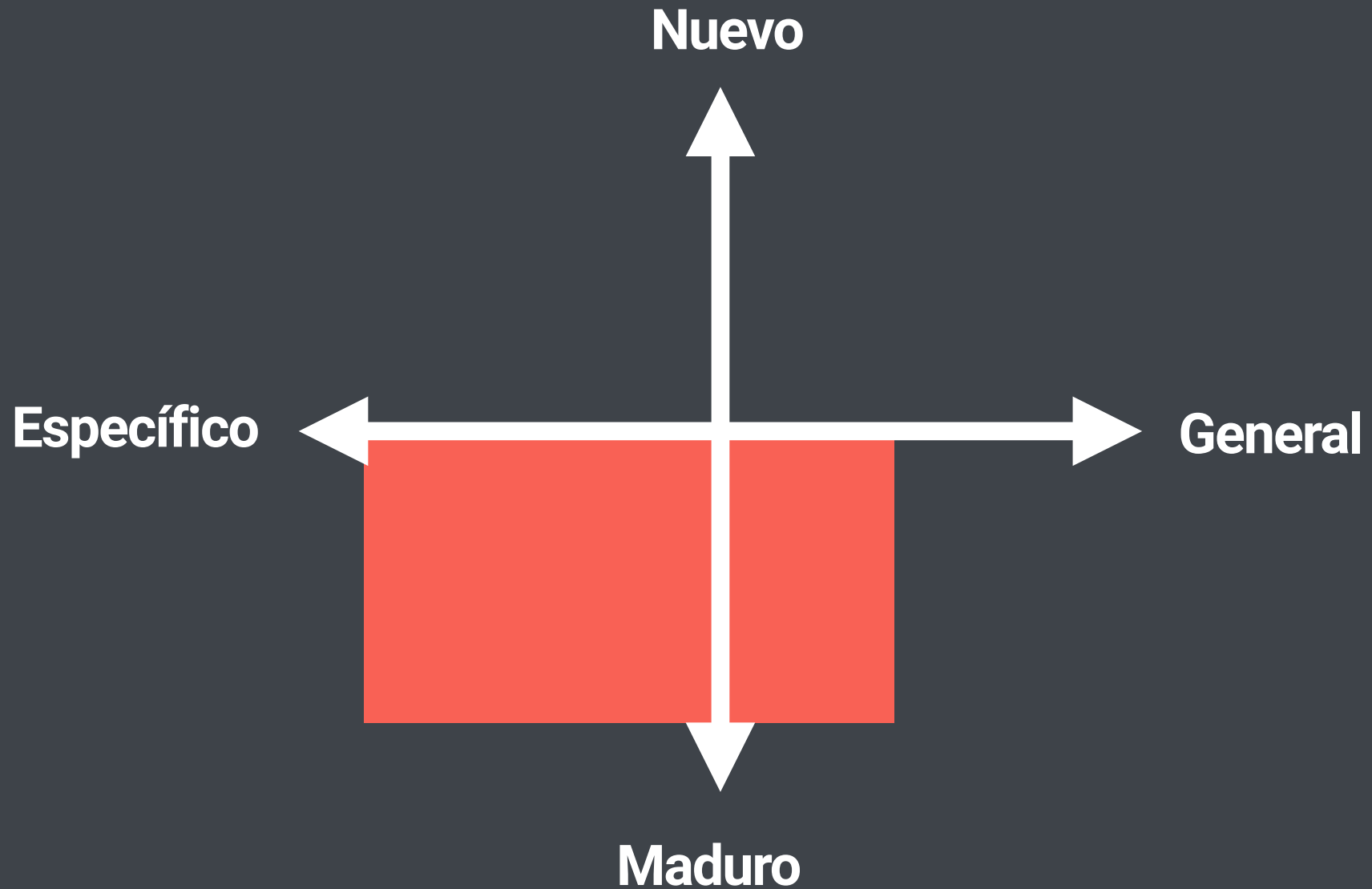
Todo es una hipótesis

No es necesario preocuparse por cuantificar objetivos de negocio

Las necesidades son lo primero a validar

En el Impacto está el potencial transformador de la startup

# *Empresas consolidadas*





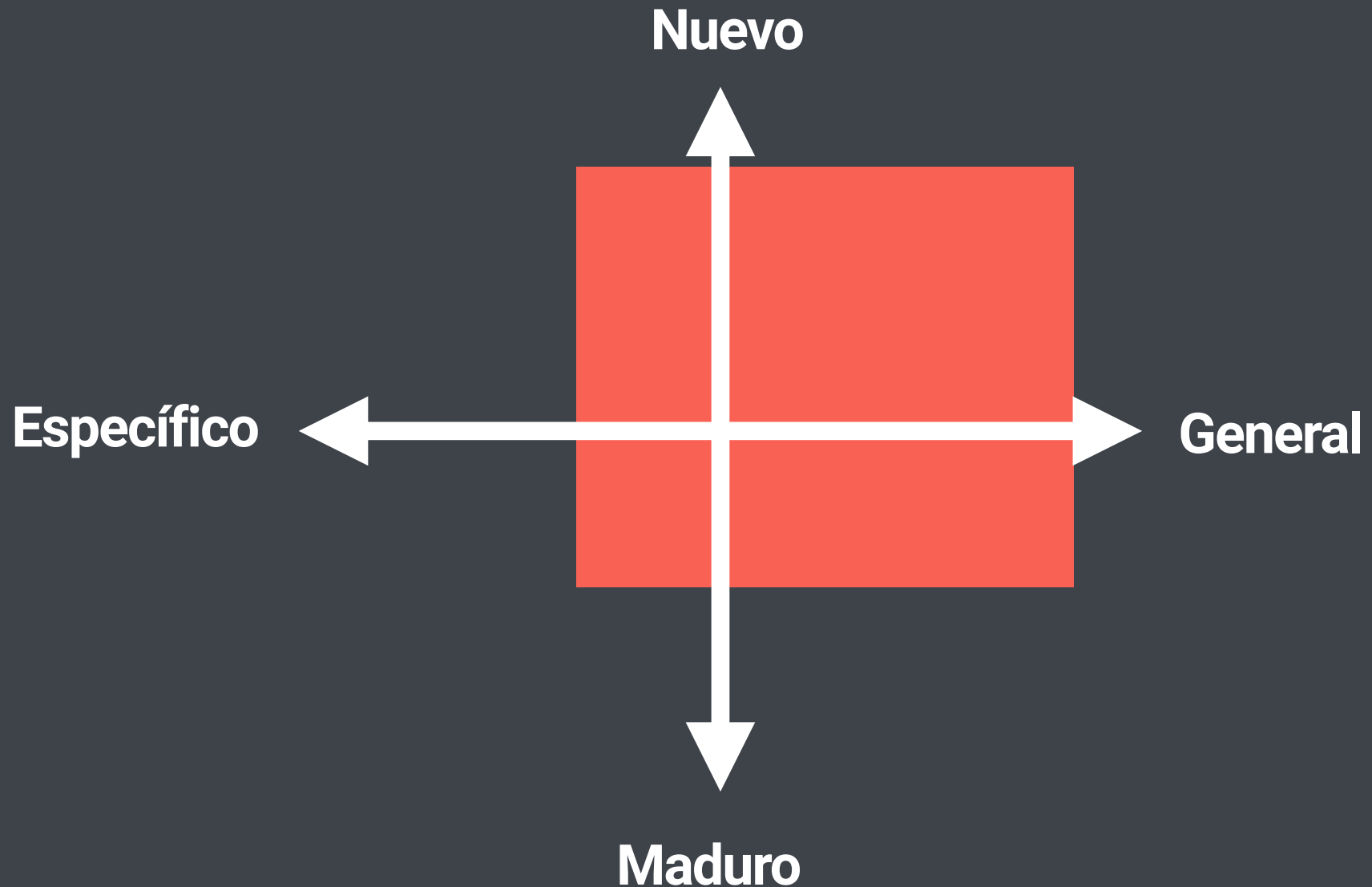
# Empresas consolidadas

**El Propósito se define desde abajo, no se impone de arriba**

**Los objetivos de negocio y las métricas deben representar a todas las áreas involucradas**

**Los Motivadores son centrales para la diferenciación en un mercado maduro**

# *ONG's y proyectos sin fines de lucro*



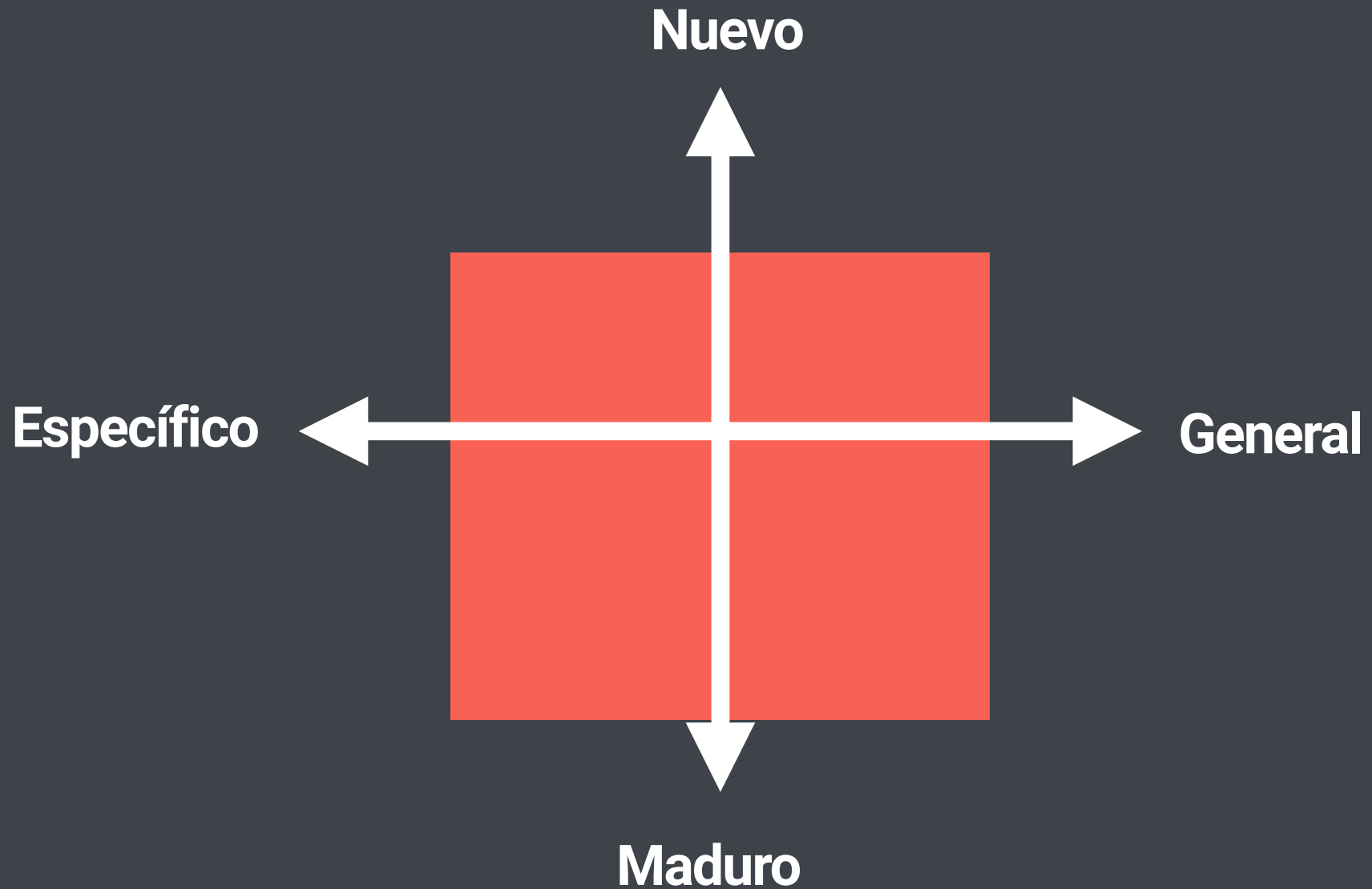
# ONG's y proyectos sin fines de lucro

Los objetivos deben aludir tanto al beneficio que presta el proyecto como de sus medios de sustento

En proyectos de cambio social, la casilla Acciones es la más importante

La casilla Impacto no necesariamente corresponde al "Impacto" de un proyecto social

# *Proyectos educativos*



## Adaptando el Scope Canvas

# Proyectos educativos

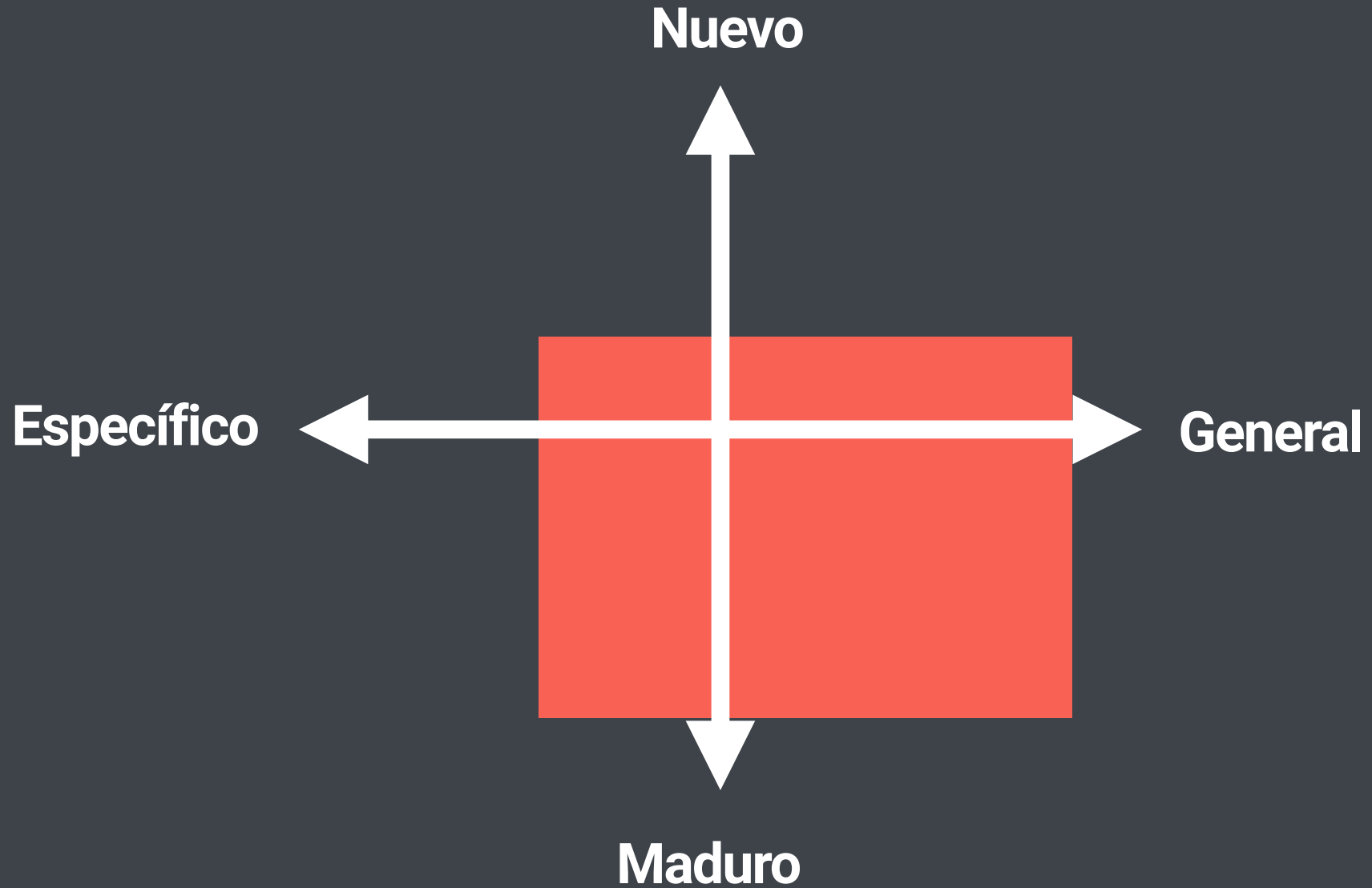
Los usuarios son los alumnos

Los objetivos pasan a ser educativos y las métricas son el indicador de éxito del proyecto (a través de la evaluación de los alumnos)

Descubrir las necesidades y motivadores de los alumnos vuelve la enseñanza más efectiva

Las Acciones equivalen a las competencias deseadas

# *Sector público*



# Adaptando el Scope Canvas

## Sector público

Se debe enfatizar en la naturaleza multicanal y multi-institución de la interacción con entidades públicas

Deben existir objetivos de eficiencia

