



COOP CANVAS

Para poder cumplimentar la plantilla COOP CANVAS y diseñar vuestra estrategia debéis trabajar los 6 bloques que la constituyen.

Os sugerimos que primero expliquéis la plantilla COOP CANVAS en cada uno de sus bloques al gran grupo. Luego podéis dividir la clase en grupos más pequeños de 3-4 personas y asignar a cada uno un bloque sobre el que trabajar. Una vez que cada grupo haya cumplimentado su bloque, el gran grupo en su conjunto revisará y afinará toda la información del Coop Canvas para verificar su coherencia. Aquí os proponemos una explicación de las principales preguntas de cada bloque :

- 1. Clientes/usuarios:** ¿A quiénes específicamente se dirige vuestro proyecto? ¿Qué características en común tienen todas las personas a las que se dirige el proyecto? Intentad ser lo más específicos posible.
- 2. Necesidades y aspiraciones:** ¿Qué necesidades y aspiraciones específicas están intentando resolver vuestros clientes/beneficiarios?
- 3. Solución:** ¿Cómo vais a responder a las necesidades o contribuir a las aspiraciones de los clientes/usuarios? ¿Qué proponéis? ¿podéis expresarlo en una o dos frases simples?
- 4. Canal:** ¿Cómo vais a ser capaces de hacer llegar vuestros productos y servicios a vuestros usuarios/clientes? ¿Cómo sabrán qué es aquello que vosotros les ofrecéis? ¿Qué mensajes les queréis transmitir y cómo se lo vais a comunicar?
- 5. Estructura de costes:** ¿Cuánto va a costar vuestro proyecto? ¿Qué recursos vais a necesitar para arrancar y hacer funcionar el proyecto?
- 6. Estructura de ingresos:** ¿Cómo se sostendrá el proyecto? ¿Las personas van a contribuir con sus recursos para disfrutar de los servicios y productos? ¿Buscaréis donantes y patrocinadores? ¿Cómo y dónde?

Si tenéis dudas sobre cómo cumplimentar el COOP CANVAS podéis echar un vistazo al ejemplo de Music Coop!
Os ayudará a comprender cómo contestar a las preguntas de la plantilla.





COOP CANVAS

PROPÓSITO

Tratad de resumir en una frase aquello que queréis conseguir, cuál es el objetivo general del proyecto.



2

¿Qué necesidades y aspiraciones específicas de vuestros clientes/beneficiarios queréis solucionar?

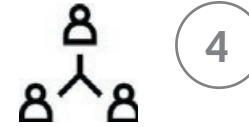
NECESIDADES Y ASPIRACIONES



3

¿Qué solución proponéis?
¿Cómo aporta valor a las personas?
¿En qué se diferencia de las soluciones actuales?

PROPUESTA DE VALOR



4

¿Cómo vais a llegar a vuestros clientes/beneficiarios?
¿Cómo se van a enterar de vuestra propuesta de productos/servicios?
¿Qué les vais a transmitir y cómo?

CANALES



1

¿A quiénes va dirigido vuestro proyecto?
¿Cómo podéis definir vuestros clientes/beneficiarios en una frase?

CLIENTE/BENEFICIARIO

COSTES

Inversión inicial:
Equipamientos?
Lugar de trabajo?
Herramientas?

Costes de funcionamiento:
materiales?
transporte?
otros?

Tiempo empleado por el equipo:
¿Cuántas horas de dedicación?

5



INGRESOS

Capital inicial del proyecto:
Contribuciones:
de los socios/as?
de otros?

Ingresos:
Contribuciones por los servicios/productos ofrecidos?

Patrocinadores:
Donaciones?

6



EJEMPLO MUSIC COOP



PROPÓSITO : Queremos ofrecer a los/as jóvenes un espacio para juntarse y tocar música, crear y desarrollar sus grupos musicales, encontrar personas diversas con pasión por la música y ganas de hacer nuevas amistades.



2

¿Qué necesidades y aspiraciones específicas de vuestros clientes/beneficiarios queréis solucionar?

- Acceso a un espacio adecuado y equipado para juntarnos y tocar música.
- Gratuito o barato.
- Oportunidad de descubrir diferentes tipos de música y conocer nuevos músicos/as.
- Un lugar donde hacer nuevos amigos y socializar.

NECESIDADES Y
ASPIRACIONES



3

¿Qué soluciones proponéis?
¿Cómo aporta valor a las personas?
¿En qué se diferencia de las soluciones actuales?

- Lograr el uso gratuito del Aula de Música del colegio y gestionarla de forma cooperativa.
- Ofrecer este espacio a jóvenes a cambio de una pequeña contribución para cubrir los costes.
- Organizar eventos musicales y fiestas para socializar y recolectar fondos para el proyecto.

PROPUESTA DE VALOR



4

¿Cómo vais a llegar a vuestros clientes/beneficiarios?

¿Cómo se van a enterar de vuestra propuesta de productos/servicios?

¿Qué les vais a transmitir y cómo?

Crear un depliant del proyecto, una página web y FB para llegar hasta donde están nuestros clientes:

- Tienda de música del pueblo
- Grupos de Facebook
- Espacios del colegio.
- Academia de música en la ciudad vecina al pueblo.
- Centro social del pueblo

CANALES



1

¿A quiénes va dirigido vuestro proyecto?

¿Cómo podéis definir vuestros clientes/beneficiarios en una frase?

Nuestro/a potencial cliente es un/a joven estudiante de entre 14 y 20 años, que vive en nuestro pueblo o en los pueblos cercanos, es músico/a o le gustaría serlo y toca en una banda o grupo musical.

CLIENTE/BENEFICIARIO

COSTES

Inversión inicial:

Compra de equipamiento musical: 250 €
Marketing (web y FB) y depliants: 85 €
Material de oficina: 45 €

Costes de funcionamiento:

Contribución al Colegio para costes del aula: 30 €/mes
materiales de limpieza para el espacio: 15 €/mes
Organización de eventos: 85 €

Tiempo empleado por el equipo:

Cada socio/a debe dedicar al menos 6 horas a la semana al proyecto.

5



INGRESOS

Capital inicial del proyecto:

Cuotas de los socios/as: 150 € (10 € x 15 socios/as iniciales)

Ingresos:

Contribuciones para usar el espacio: 240 € (6 € x 40 horas estimadas)
Contribuciones para la organización de eventos: 200 € (5 € x 40 participantes)

6

Patrocinadores:

Patrocinio de la Asociación local de música: 240 €