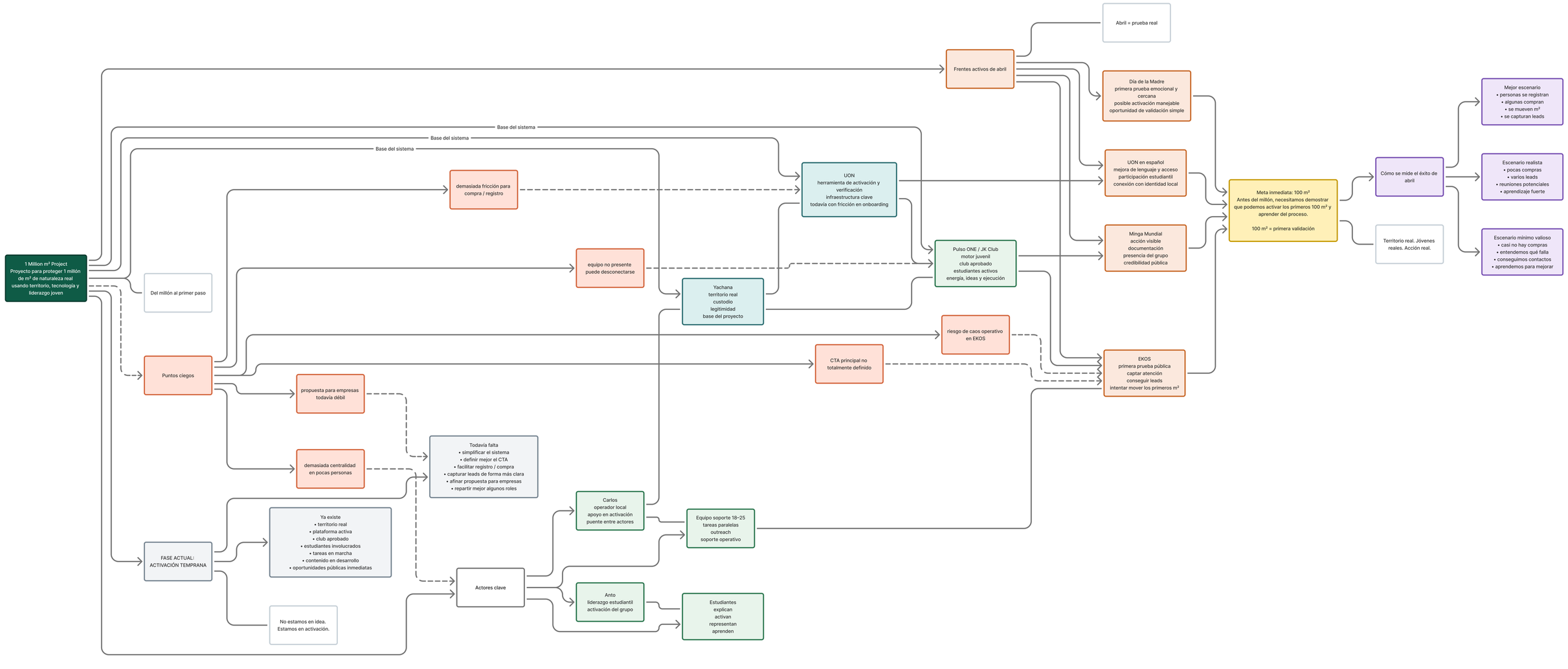
1 Million m² Project
Proyecto para proteger 1 millón de m² de naturaleza real usando territorio, tecnología y liderazgo joven
Base del sistema
Base del sistema
Base del sistema
Del millón al primer paso
Puntos ciegos
FASE ACTUAL: ACTIVACIÓN TEMPRANA
Ya existe
• territorio real
• plataforma activa
• club aprobado
• estudiantes involucrados
• tareas en marcha
• contenido en desarrollo
• oportunidades públicas inmediatas
No estamos en idea.
Estamos en activación.
demasiada fricción para compra / registro
equipo no presente puede desconectarse
propuesta para empresas todavía débil
demasiada centralidad en pocas personas
Todavía falta
• simplificar el sistema
• definir mejor el CTA
• facilitar registro / compra
• capturar leads de forma más clara
• afinar propuesta para empresas
• repartir mejor algunos roles
Actores clave
UON
herramienta de activación y verificación
infraestructura clave
todavía con fricción en onboarding
Yachana
territorio real
custodio
legitimidad
base del proyecto
Carlos
operador local
apoyo en activación
puente entre actores
Equipo soporte 18-25
tareas paralelas
outreach
soporte operativo
Anto
liderazgo estudiantil
activación del grupo
Estudiantes
explican
activan
representan
aprenden
Pulso ONE / JK Club
motor juvenil
club aprobado
estudiantes activos
energía, ideas y ejecución
riesgo de caos operativo en EKOS
CTA principal no totalmente definido
Frentes activos de abril
Abril = prueba real
Día de la Madre
primera prueba emocional y cercana
posible activación manejable
oportunidad de validación simple
UON en español
mejora de lenguaje y acceso
participación estudiantil
conexión con identidad local
Minga Mundial
acción visible
documentación
presencia del grupo
credibilidad pública
EKOS
primera prueba pública
captar atención
conseguir leads
intentar mover los primeros m²
Meta inmediata: 100 m²
Antes del millón, necesitamos demostrar que podemos activar los primeros 100 m² y aprender del proceso.
100 m² = primera validación
Cómo se mide el éxito de abril
Territorio real. Jóvenes reales. Acción real.
Mejor escenario
• personas se registran
• algunas compran
• se mueven m²
• se capturan leads
Escenario realista
• pocas compras
• varios leads
• reuniones potenciales
• aprendizaje fuerte
Escenario mínimo valioso
• casi no hay compras
• entendemos qué falla
• conseguimos contactos
• aprendemos para mejorar