

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders

Trabajadores agropecuarios,

Transportistas,

Difusores (Publicidad)



ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito

Producción (siembra, cosecha, entre otros)

Transporte

Difusión



PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



No existe producción de productos orgánicos y/o cría de aves de corral en Rio Mayo y alrededores.

PROPÓSITO

Mejorar la calidad de los alimentos que se consume



El motivo de tu modelo de negocio de impacto

A corto, mediano o largo plazo

TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



Ofrecimiento de producto orgánico en la zona.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Presencial, Redes Sociales

SEGMENTOS

A quienes les resuelves el problema. A quienes le vendes tu propuesta de valor



Clientes que estén buscando mejorar su alimentación.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Tierra, Mano de obra, Transporte, Marketing.

CANALES



Radio, Televisión, Redes Sociales.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Inversión para construcción de invernáculos, producción y adquisición de maquinarias.

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Encuestas presenciales y virtuales.

FUENTES DE INGRESOS

Ganancia por venta

