



PROPUESTA Y PROBLEMÁTICA - CANVAS B

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Stakeholders

Socios, plantas de procesamiento de alimentos, laboratorios para el mejoramiento, tiendas de productos veganos y alternativos, supermercados tradicionales y de productos alternativos, inversionistas y clientes que aporten con críticas constructivas del producto.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Producción y venta del producto, mejora continua, marketing, generar alianzas, medir el impacto que tiene en la sociedad, I+D, capacitación del personal y reuniones con inversionistas.

RECURSOS CLAVES



Imprescindibles para lograr tu propósito

Personal calificado en producción y ventas, materia prima, planta de producción, líneas de crédito, subvenciones, ventas y secreto industrial.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Que costos inciden más en tu negocio
Diseño levadura - USD 1000, Marketing digital - USD 700, Licencias y certificaciones - USD 1700 y Alquiler maquinaria: USD 2000

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describe en una frase

La falta de acceso a alimentos de calidad y eco-amigables por parte de personas de bajos recursos y vegetarianos.

PROPÓSITO



PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución

Ofrecemos un alimento que contiene los nutrientes necesarios para una correcta alimentación a un bajo costo, desarrollado con tecnología de punta y amigable con el medio ambiente.

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas

Obtener en siete meses el prototipo y certificaciones; en dos años llegar a personas de bajos recursos.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Consumidor A:

Campañas mensuales en sectores con alto índice de pobreza.

Consumidor B:

Presentaciones testing lab en ferias agroindustriales.

CANALES



Como vas a distribuir tu propuesta de valor

Consumidor A:

Tiendas barriales y fundaciones de municipales locales.

Consumidor B:

Web, tiendas de terceros y supermercados.

SEGMENTOS



A quienes les resuelve el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor

Consumidor A:

Niñas, niños (mayores de 5 años) y adultos que viven en la pobreza en hogares con ingresos mensuales aproximados de US\$ 48,23.

Consumidor B:

Personas con interés en alternativas a la carne de res (Vegetarianos, Veganos) con ingresos mensuales mayores a US\$ 400.

FUENTES DE INGRESOS



Como vas a cobrar por tu propuesta de valor

Capital semilla, subvenciones, crowdfunding y ventas del producto.