SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

Problema

- Baja captación de agua
- Poca producción de pastos y forrajes
- No hay división de potreros

Alternativas Existentes

Solución

- Servicio a domicilio
- Atención especializada
- Precios accesibles

Métricas Clave

- Atención al cliente
- Calidad en los productos ofrecidos

Propuesta de Valor Única

Ofrecer un producto en un solo lugar, de excelente calidad con alto volumen nutritivo y servicio de entrega a domicilio o en línea a través de redes sociales.

Concepto a un Alto Nivel

Ventaja Injusta

Acceso preferencial a proveedores que brindan condiciones favorables en relacion a los precios, descuentos y disponibilidad de los productos.

Canales

- Redes sociales
- Voz a voz
- Radial

Segmentos de Clientes

Empresas transformadoras de productos derivados de la leche.

Jóvenes
Adultos
Adultos mayores

Adoptadores Tempranos

Estructura de Costos

- Administración: empleados, servicios
- Adquisición de herramientas, insumos.

Producto

Flujos de ingresos

- venta de leche
- Pagos: efectivo, transferencias

Mercado