SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

LEAN CANVAS

Problema

- El mercado local es escaso
- No hay cultura de producción orgánica
- Alta demanda de productos orgánicos

Alternativas Existentes

Solución

ampliación de productos e introducción a nuevos mercados incluyendo mercados locales, proponerlo en almacenes de cadena y

Métricas Clave

- Atención al cliente
- Calidad en los productos

Propuesta de Valor Única

- productos orgánicos, libres de químicos amigables con el medio ambiente

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
- referidos
- Voz a voz

Segmentos de Clientes

Pizzerías
Jóvenes
Adultos
Adultos mayores
Amas de casa

Adoptadores Tempranos

Estructura de Costos

- Administración: empleados, servicios
- Adquisición de herramientas, insumos y materiales

Producto

Flujos de ingresos

- venta de tomate cherry, batata y frutas
- Pagos: efectivo, transferencias

Mercado