Modelo de Negocios Canvas Diferencial

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	"Actividades Clave"
Es importante crear alianzas estrategicas con nuestros clientes (internos y externos), tipo Proveedores, distribuidores, bancos, empresas de mensajería (envíos a domicilio), entidades que apoyan el emprendimiento, Ongs, y la formación (Sena-Fondo emprender) entre otros.	Buenas Prácticas de Producción Piscícola (BPPP) y Buenas Prácticas de Producción Ambiental (BPPA) .
	"Recursos Clave"
	Recursos Humanos. Capital intelectual, Aportes economicos. materia prima e insumos. Disponibilidad de Tierra. Factores climaticos. Buena relación con los clientes.
"Estructura de Costos"	

Costos directos o fijos: Gastos de pruducción. Gastos Administrativos. Costos d
indirecta. Costos variables: materia prima, insumos, mano de obra directa.

Costos Sociales y Medio Ambientales

La aplicación de Buenas Practicas Ambientales y de bioseguridad, minimizando l
medio ambiente y por ende, se mantiene el equilibrio ecológico, lo cual nos ayud
presentar efectos de agentes patológicos y enfermadades, que al final de cuent
producción de los peces, la calidad del producto y el bienestar de la comunidad.

Diseñado por:	FREDY CORREA ESCORCIA

"Propuesta de Valor"	"Relaciones con los Clientes"
Productos frescos y saludables. Con alto valor nutricional. Aportes de ácidos grasos poliinsaturados (Omega 3). Minimo riesgo de contaminacion y, Bajo costo comercial	Las propuestas de valor se ofrecen a los clientes de manera personal (cara a cara o telefónica) y de manera colectiva (a través de reuniones en las comunidades)
	"Canales, Distribución y Comunicación"
	El tipo de distribución que hará la UP, será Vertical y Directa

	"Fuentes de Ingreso"

e mano de obra	Ventas directas en efectivo. Ventas basadas en acuerdo con ventas concertadas con clientes fijos
	Beneficios Sociales y Medio An
a alteración del laría a no as afectarían la	Creación de espacios productivos eficiente con producción de para el autoconsumo. Desarrollar actividad pecuaria con ópt prácticos de manejo animal y Desarrollar actividad pecuaria esquemas prácticos de manejo animal. Ofrecer al consumidor un producto terminado de óptima cali criterios de inocuidad.

SENA Emprende Rural

"Segmentos de Mercado"

Mercado Local, regional y tiendas del sector, amas de casa, particulares y todo cliente con poder adquisitivo

el cliente: Cortes especiales para

nbientales

e carne de pescado de primera calidad
imos rendimientos bajo esquemas
con óptimos rendimientos bajo

dad y bajo condiciones sanitarias con