

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES
DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón CARGAR ENTREGABLES*

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios líderes clave?
¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Medidas clave para socios:
- Identificación de socios
- Negociación de acuerdos
- Implementación de acuerdos de colaboración

Actividades clave



Responda aquí:

- Diseño y construcción de equipos deshidratadores.
- Organización con productores locales
- Logística y distribución
- Marketing y ventas
- Normalización de los productos (Senasa, inti, IRAM, Cod. Alimentario).
- Enclave e infraestructura.
- Contabilidad

Capacitación:

- Protocolos de higiene y seguridad.
- Manejo y mantenimiento de la maquinaria.
- Producción de frutas y verduras deshidratadas
- Formación en agroecología.

Propuestas de valor



Responda aquí:

- Producción de frutas y verduras agroecológicas deshidratadas y regionales
- aprovechamiento de la producción.
- generación de fuentes de empleo.
- Comercio justo y solidario

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con nuestros clientes (segmentos de cliente)?
¿Cuáles serán sus necesidades?
¿Cómo se las integrará con el resto de características de nuestra oferta?
¿Cuáles serán?

Beneficios

- Beneficio emocional
- Beneficio funcional
- Beneficio social
- Beneficio ambiental

Canales



¿Qué tipo de canales queremos que establezcamos para los segmentos de cliente?
¿Cuáles son sus canales ideales?
¿Cómo se los integrará nuestros canales?
¿Cuáles son sus canales actuales?
¿Cómo los integramos con los canales de cliente?

Tipos de canales

- Canal físico
- Canal digital
- Canal híbrido
- Canal directo
- Canal indirecto
- Canal propio
- Canal ajeno
- Canal tradicional
- Canal innovador
- Canal nuevo
- Canal existente

Segmentos de cliente



Responda aquí:

- Grandes compradores ocasionales.
- Pequeños compradores diarios .
- Compradores por proximidad
- Consumidores responsables

Estructura de costes



¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestro modelo de negocio?
¿Qué recursos clave van los más caros?
¿Qué actividades clave van los más caras?

Costos fijos

Costos que no cambian con el nivel de actividad, producción o ventas, pero que sí cambian con el tiempo.

Costos variables

Costos que cambian con el nivel de actividad, producción o ventas.

Costos indirectos

Costos que no se pueden atribuir directamente a un producto o servicio.

Costos directos

Costos que se pueden atribuir directamente a un producto o servicio.

Fuentes de ingresos



Responda aquí:

- Capital propio
- Programas de financiamiento públicos/privados
- Venta de la producción.