



DESAFÍO
CRECER
COOPERANDO

HACKATÓN
EN LÍNEA

RECUERDEN

**COPIAR O
DESCARGAR
ANTES DE
COMPLETAR
ESTE ARCHIVO.**

No editen directamente, ya que es un documento compartido 😊.

Socios clave



¿Quiénes son los socios clave?
¿Cómo se relacionan con el negocio?
¿Qué aporta el negocio a cada uno de ellos?
¿Qué necesitan del negocio para crecer?
¿Cómo se relacionan con el negocio?

Actividades clave



Diseño y programación de software plataforma digital.

Diseño y planificación de capacitaciones para uso y tutorial de la plataforma.

Asesoramiento financiero, impositivo y comercial.

Marketing digital.

Recursos clave



¿Qué recursos son necesarios para el negocio?
¿Cómo se relacionan con el negocio?
¿Qué aporta el negocio a cada uno de ellos?
¿Qué necesitan del negocio para crecer?
¿Cómo se relacionan con el negocio?

Propuestas de valor



. Acceder a una nueva forma de comercialización de productos
Aumentar la comercialización y rentabilidad económica.

Nueva forma de acceder a compras de productos de estación y en precios promocionales en zonas de cercanías.

Compra y venta de productos sin trasladar la comercialización y ~~traslado~~ Aumentar el valor de los productos.

Capacitaciones y asesoramientos para los en utilización de la plataforma.
Asesoramiento financiero impositivo y fiscal logrando reducir la brecha tecnológica y economía informal.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones con los clientes tiene el negocio?
¿Cómo se relacionan con el negocio?
¿Qué aporta el negocio a cada uno de ellos?
¿Qué necesitan del negocio para crecer?
¿Cómo se relacionan con el negocio?

Canales



¿Qué canales de distribución tiene el negocio?
¿Cómo se relacionan con el negocio?
¿Qué aporta el negocio a cada uno de ellos?
¿Qué necesitan del negocio para crecer?
¿Cómo se relacionan con el negocio?

Segmentos de cliente



Familias que desean comprar productos agroecológicos de cercanía obteniendo precios promocionales mensuales.

Personas veganas, vegetarianas que desean y buscan consumir productos conociendo la calidad de producción y el origen del producto. Obteniendo precios promocionales

Todas las personas que desean realizar compras online por la alternativas en formas de pago de manera fácil y rápida.

Locales del sector gastronómico que necesitan comprar a productores conociendo la calidad de los productos de cercanía a través de diferentes formas de pago de manera rápida.

Productores que buscan mejorar la comercialización de sus productos con una nueva forma y con nuevas alternativas de pago.
Productores que buscan asesoría continua financiera para mejorar su economía y expansión en el mercado

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes del negocio?
¿Cómo se relacionan con el negocio?
¿Qué aporta el negocio a cada uno de ellos?
¿Qué necesitan del negocio para crecer?
¿Cómo se relacionan con el negocio?



Modelo freemium: Los productores pueden publicar sus productos para visibilizar su producción de manera gratuita. Con esta opción no pueden vender online únicamente ser visibles. Cuentan con asesoramiento financiero anual.

Modelo premium: Se otorga a los productores 20 días para que puedan acceder a probar este modelo, además de tener visibilidad son premium por que acceden a realizar transacción online ofreciendo al consumidor diferentes formas de pago. Acceden a marketing digital online para posicionar su punto de venta. Se cobra un porcentaje por cada transacción. Esta opción cuentan con asesoramiento financiero mensual.

Modelo SocioConsumidor: los consumidores pueden asociarse y acceden a descuentos en todas sus compras con notificaciones de anuncios promocionale..