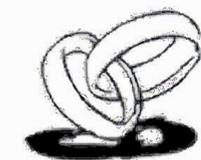


Socios clave



Actividades clave

Crear nuestra imagen y posicionarnos en la región como empresa proveedora de productos, insumos y servicios hidropónicos. Ser desarrolladores de proyectos hidropónicos integrales.

Construir el invernadero y comenzar a producir vegetales hidropónicos.

Desarrollar una plataforma digital que facilite la interacción e integración de todas las partes de la cadena de valor de la producción hortícola hidropónica. Será un ámbito de encuentro y comercialización de productos y servicios hidropónicos entre - familias - productores - capacitadores - proveedores - empresas e instituciones públicas o privadas.

Dar a conocer la plataforma a través de la generación de alianzas estratégicas que nos permitan lograr un impacto y reconocimiento territorial (Con gobiernos, instituciones como el INTA, universidades, empresas privadas con planes de Responsabilidad Social Empresarial que nos puedan sponsorar).

Canales de distribución:

Vamos a contar con canales de distribución directos por los cuales vamos a llegar a nuestros consumidores de forma más rápida y directa y canales con intermediarios, en donde el método de llegada va a ser por otras empresas que ofrezcan nuestros productos y servicios. Ej: alianzas con comercios minoristas de la ciudad, SMK, EComerce.

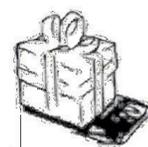
Fuentes de ingresos

Venta directa de nuestros productos y servicios.

Recursos clave



Propuesta de Valor



Qué valor entregamos al cliente:

1. Ser oferentes de vegetales hidropónicos frescos en la ciudad y alrededores.
2. A las personas que quieren tener su huerta hidropónica para autoabastecerse o producir para vender, le damos la posibilidad de asistirlos y guiarlos para lograr producción de alimentos propios saludables.
3. Para las personas que tengan el conocimiento (capacitadores), la posibilidad de contactar clientes.
4. A productores la posibilidad de generar ingresos con un emprendimiento de venta o intercambio de los productos en la comunidad.
5. Contactar a empresas que vendan insumos y herramientas con potenciales clientes.

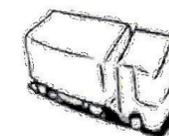
¿Cuál de los problemas de los clientes vamos a ayudar a resolver?:

1. Autoabastecimiento alimentario
2. Generación de fuentes laborales y de nuevos ingresos.
3. Crecimiento y expansión de proveedores.

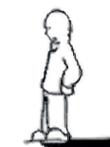
Relaciones con clientes



Canales



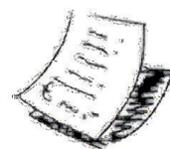
Segmentos de cliente



Nuestros servicios van dirigidos a un mercado de masa, que abarca tanto a nuestros más pequeños clientes (como a una familia), hasta otros emprendedores o empresas más grandes o instituciones privadas o públicas.

En los momentos iniciales nuestra empresa va a estar dirigida principalmente satisfacer las necesidades de los habitantes de la comunidad Caleta Olivia, a medida que el proyecto se afiance y crezca vamos a ir expandiendo nuestra oferta de productos y servicios a localidades con cercanía geográfica.

Estructura de costes



Fuentes de ingreso

1. -Venta directa de nuestros productos, insumos, equipos y servicios hidropónicos.
2. -Suscripción por el uso de nuestra plataforma y red de contactos.
3. -Comisiones a participantes de la comunidad que vendan a través de nosotros un producto o servicio.
4. -Venta de publicidad en la plataforma.
5. -Financiamiento de entidades gubernamentales y/o privadas con planes Responsabilidad Social Empresarial (RSE)



