

CANVAS PROPUESTA DE VALOR (EQUIPO 402)

Paso a paso:

1. Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario

- Personas del sector agropecuario, productores primarios, compradores y consumidores del producto final

2. Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales que debe realizar mi cliente/beneficiario

- Produce alimentos
- Es un una forma de obtener ingresos, es un negocio
- Con la actividad que realiza puede sostener a la familia
- Brinda aprovechamiento a su entorno
- Presta un servicio a la comunidad en general (proveer alimentos)

3. Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19

Puntos de dolor

- Los campesinos no reciben suficiente dinero en la comercialización de sus productos.
- La calidad de vida de los campesinos disminuye debido a la falta de recursos monetarios
- Se pierden alimentos debido a que no logran vender todo lo producido porque no hay quien lo compre y no se sabe cómo aprovechar los alimentos que se desperdician.
- Desmotivación para cultivar en temporadas próximas
- Demasiados intermediarios entre el productor primario y el consumidor final

Puntos de ganancia

- Al darle un valor agregado al producto, hay aumento de rentabilidad del negocio. y aumento de calidad de vida de los campesinos. (Sugiero desplazar esta última parte al siguiente punto)
- Al transformar hay aprovechamiento del producto junto con sus valores nutricionales.
- Al haber movimiento permanente de los productos y su aprovechamiento, hay motivación para producir más planificadamente.
- Generación de empleo directo e indirecto en los puntos de producción y transformación
- Mejora en cuanto a la logística de almacenamiento y de transporte de alimentos, lo que evita que se pierda valor
- Dinamiza la economía local

4. Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19

Aliviadores

- Dar un pago justo a los trabajadores por lo producido
- Implementar mejores técnicas para las prácticas de la actividad agropecuaria
- Utilizar el mayor porcentaje posible del producto
- Una rentabilidad mayor, aumenta la motivación del campesino para seguir produciendo
- Reducir los intermediarios a solo esenciales

Creadores de valor

- Transformación de materia prima en un producto más elaborado
- Fortalece la economía de la región debido a que se comercializarán productos de ella misma
- Que sea sostenible el negocio del campo
- Enfoque empresarial a la agricultura
- Seguridad alimentaria para los de la región

5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios)

- Crear una plataforma para conectar personas expertas en el área de transformación de materia que puedan capacitar a los trabajadores del campo de manera virtual
- Crear alianzas con empresas, universidades u organizaciones para ser un apoyo y proporcionar conocimiento a quienes quieran aprender a transformar la materia
- Crear alianzas con el estado o empresas privadas para proveer máquinas de transformación de alimentos a las regiones, ubicandolas de manera que todos puedan acceder a ella y teniendo en cuenta el alimento que se produzca en la región.
- Estructurar y establecer un Centro de Acopio y Transformación Integral (acopio, limpieza, clasificación, transformación, empaque, embalaje, distribución y logística) de productos agropecuarios regionales. Con trazabilidad e inocuidad documentadas.

CANVAS MODELO DE NEGOCIO

Socios claves	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de mercado
<p>TÉCNICOS: Universidades y/o entidades públicas o privadas, para el montaje de la plataforma tecnológica o sitio web. Empresas que puedan proveer internet a las regiones para la conectividad LOGÍSTICOS: Personas o empresas con conocimiento o especializadas en temas logísticos, optimizando los temas de circuitos cortos, última milla y consolidación de carga. LÍDER EN TERRENO: Dentro de los productores, un consolidador de la información, que recopile y alimente a los digitadores, sobre las novedades, requerimientos, disponibilidad de productos, y otros detalles, para ser subidos a la plataforma.</p>	<p>Capacitar a los campesinos para producir bienes mediante la transformación de la materia prima. Transporte efectivo de la mercancía producida para evitar perder valor.</p>	<p>Sitio Web, el cual va a conectar a las personas con los conocimientos técnicos para la transformación de alimentos y las personas que van a recibir las capacitaciones. Además las personas que se capacitan van a poder conectarse, por el mismo sitio web, con otras interesadas en brindar transporte para la comercialización de sus productos.</p>	<p>Asesores (terceras personas, expertos en el área de transformación), con plataforma digital (para los cursos).</p>	<p>Usuarios: Poseedores de un terreno de cultivo y que sus productos los quieran transformar, para su autosostenibilidad alimentaria y los excedentes comercializarlos. Los posibles transportadores de los alimentos procesados.</p>
	<p>Recursos Clave Expertos en el área de transformación de la materia prima, personas que quieran aprender a transformar sus recursos. Los mismos productos que se pueden transformar. La plataforma donde se darán los cursos para transformar el producto. Personas que quieran ofrecer servicios de transporte de alimentos. 1. PLATAFORMA</p>		<p>Canales Cursos virtuales (sitio web).</p>	
<p>Estructura de Costos</p>			<p>Fuente de Ingresos</p>	
<p>Infraestructura Tecnológica. Empleados Principales (campesinos). Personal capacitado que dará los cursos.</p>			<p>Cobro por capacitaciones. Comisión al transportador. Sponsors y otros.</p>	