

RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae>



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

+Relación con los productores primarios

+Empresas que descarten barriles con imperfecciones (Fabricación de deshidratador baja escala)

+Empresas de Gastronomía con Rse. (Minería/Petróleo)

+Organizaciones sociales, fundaciones y ONG.

+Organismos Nacionales Provincial y Municipales

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- +Capacitaciones
- +Construcción de redes con cadena de productores agrícolas.
- +Cadena de logística.
- +Línea de procesamiento y acopio.
- +Comercialización de los productos deshidratados.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



- +Hortalizas y frutos remanentes.
- +Deshidratadores de baja y alta escala.
- +Planta de elaboración
- +Recursos Humanos
- +Inversión inicial-Fuentes de financiamiento.
- +Apoyo fondo UNIRSE

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describe en una frase

Ineficiencia en los procesos industriales alimenticios con Energía NO renovables.

PROPOSITO

Alimentos eficientes
inclusivos procesados con
Energía solar sostenible y
no contaminante.



El motivo de tu modelo de negocio de impacto

A corto, mediano o largo plazo

TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



Procesar eficientemente los remanentes de la cosecha agrícola con Energías Renovables a través de la instalación de una planta de elaboración y procesamiento con energía solar para 1500 kg/día de alimentos como barras de Energía y sopas/guisos deshidratados.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



- +Marketing, comunicación y prensa.
- +Redes sociales.
- +Acompañamiento personalizado con producto de alto valor agregado.
- +Fidelización con los distintos eslabones de la cadena productiva

CANALES



- +Servicio de alimentación Institucional
- + Canales de venta masivo.
- + Proyectos sociales
- + Turismo
- +Empresas de transporte
- +Colaciones en escuelas y eventos deportivos.
- +Ministerio de desarrollo social Nacional/provincial.

SEGMENTOS

A quienes les resuelves el problema.
A quienes le vendes tu propuesta de valor



+Clientes o consumidores con conciencia Post-pandemia por consumo responsable.

+Empresas de Gastronomía con Rse. (Minería/Petróleo)

+Organizaciones sociales, fundaciones y ONG.

+Organismos Nacionales Provincial y Municipales.

ESTRUCTURA DE COSTOS



INVERSIÓN INICIAL: Espacio físico(2500mts2), Construcción de planta, equipamiento, logística y mano de obra(12 personas)

MÉTRICAS DE IMPACTO



- +Generación y capacitación de mano de obra local(12 directos y 48 indirectos)
- + 300 productores agrícolas colocando su descarte.
- +Reducción de desechos orgánicos.

FUENTES DE INGRESOS



- +Comercialización de productos elaborados a partir de procesos de deshidratación solar y/o eólicos.
- +Ingresos recurrentes de aliados y sponsorío.