

PLANTILLA CANVAS (EJEMPLO)

SOCIOS CLAVE

¿Quiénes son nuestros socios o proveedores clave?
Lo que pueden hacer los partners mejor que tú y con un coste menos, te servirá para identificar qué es lo que puede enriquecer tu modelo de negocio.

- Cafeterías independientes
Proveedores de biopolímeros y resina vegetal (materia prima)

- Tiendas de retail, comercio en línea y cadenas de supermercados

ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades hay que desarrollar en tu modelo de negocio? (Para producir, vender y post-venta)

*Convenios con proveedores (obtención desecho orgánico del café, biopolímeros, etc)
Asistencia a ferias, expos, exhibiciones, etc. Redes y conexiones con especialistas de la industria. Proceso de despacho*

RECURSOS CLAVES

¿Qué recursos claves requiere tu modelo de negocio? (Humanos, físicos, intelectuales y económicos)

Infraestructura física, puntos de recolección de residuos para personas naturales, página web, maquinaria, redes sociales, materia prima e insumos, expertos entendidos en el área, proveedores de servicios externalizados (despacho)

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema solucionamos? Necesidades que satisfacemos y beneficios que aportamos

Potenciar experiencias sensitivas a través de productos Premium hechos de café, sustentables en su totalidad y vanguardistas

RELACIÓN CON CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones esperan tus clientes que establezcas con ellos? Como te has relacionado con tus clientes y como esperas relacionarte

Comunicación en espacios físicos, participación en ferias emprendedoras y centros comerciales. Comunicación en canales digitales y principales redes sociales. Feedback de los clientes. Post-venta-seguimiento de experiencia

CANALES

¿A través de que canales/medios contactarás a tus clientes? Los canales que funcionan mejor para el negocio

E-commerce, página web, marketplace, redes sociales: Instagram, Facebook, Tiktok, etc. Plaza propia, retail, cadena de supermercado y cafeterías asociadas

SEGMENTO DE CLIENTES

¿A quién nos dirigimos? Los segmentos que consideramos y cuales son prioritarios

- Personas que buscan experimentar nuevas experiencias a través del café, adquiriendo productos premium con relación a esta bebida.

- Adultos desde 22 a 65 años, consientes de las tendencias en favor al medio ambiente y de un estrato socioeconómico AB,C1a y C1b, adeptos al café, con un estilo de vida vanguardista

ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuál es la estructura de costes de tu modelo de negocio? Los costes más importantes, qué recursos cuestan más y qué actividades claves cuestan más

Costo de maquinaria e infraestructura, mantención de activos, salario del equipo de trabajo, mantención página web, materias primas, publicidad y redes sociales, packaging

FUENTES DE INGRESOS

¿Qué precio están dispuestos a pagar tus clientes por tu solución? Precios que pagan actualmente, márgenes que obtengo, métodos de pago y cómo prefieren pagar

Ingreso por ventas de productos unitarios hacia personas naturales, B2C, ingreso por ventas de productos a través de asociaciones, productos para cafeterías, cadenas y empresas dedicadas en cantidades mayoristas, B2B