AGRONEGOCIOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

PROPUESTA DE VALOR DE LA GRANJA

- Que produce
- Necesidades del mercado
- Que problema resolverá

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

- ¿Dónde vendemos?
- ¿Cuál canal de comercialización da más ganancia?

RELACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

- ¿Cómo me relaciono con mis clientes?
- ¿Qué tan seguido compran?

MIS CONSUMIDORES

- ¿A quién nos interesa vender?
- ¿Quiénes son los compradores más frecuentes e importantes?

FUENTES DE INGRESO DE LA GRANJA

- ¿Cuál sería el valor más alto que mis compradores pagarían por mi producto?
- ¿Por cuanto lo vendería?
- ¿Cómo prefiere pagar el cliente?

RECURSOS ESTRATEGICOS

- ¿Qué recursos necesita la granja para producir productos?

ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS

- ¿Cuáles actividades son necesarias para crear mi producto?
- ¿Estas actividades se conectan con la propuesta de valor?
- ¿Cómo satisfacer la demanda de mi consumidor?

COSTOS DE PRODUCCIÓN

(deben de alinear con propuesta de valor)

- ¿Qué costos son los más importantes?
- ¿Cuáles recursos son los más caros?
- ¿Qué actividades es la más costosa?

APOYO FAMILIA Y SOCIOS

- ¿Quién directamente apoya mis actividades productivas?
- ¿Cuáles actividades no puedo hacer yo mismo?
- ¿Quién provee mis necesidades de insumos? ¿Y qué insumos?
- ¿Qué hace cada socio por la granja?