

PROPUESTA Y PROBLEMÁTICA - CANVAS B

<p>CADENA DE VALOR Tus partners y/o Stakeholders</p> 	<p>ACTIVIDADES CLAVES Para lograr tu propósito</p> 	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO  Describe en una frase</p> <p>En los últimos años, la población mexicana ha incrementado el consumo de alimentos ultraprocesados, de alta densidad calórica y abundantes carbohidratos refinados, mientras que ha disminuido su consumo de frutas, verduras y cereales integrales. La gran mayoría de estos alimentos son adquiridos a través de intermediarios que hacen que los productores no reciban un pago justo por sus productos.</p>	<p>RELACIONES  Con los clientes y la comunidad de impacto</p>	<p>SEGMENTOS A quienes les resuelves el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor</p> 
<p>Red de productores agroecológicos. Se encargan de producir alimentos cuidando de los recursos naturales.</p> <p>Red de consumidores responsables. A través de sus compras apoyan el comercio justo y adquieren alimentos que mejoran su salud.</p> <p>Guardianes del Territorio Agrícola: Capacitan a pequeños productores en la adopción de modelos productivos sustentables para fomentar un comercio justo.</p>	<p>1. Búsqueda e integración de productores agroecológicos a la red. 2. Capacitación a los productores sobre el uso de la plataforma. 3. Degustaciones con consumidores responsables. 4. Generación de contenido audiovisual sobre los productores, recetas e información nutrición. 5. Pago a tiempo a los productores. 6. Distribución correcta y en tiempo de los productos.</p>	<p>PROPÓSITO</p>  <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto</p> <p>A corto, mediano o largo plazo</p>	<p>Nuestra estrategia de relacionamiento con los productores consiste en visitarlos en mercados orgánicos y en sus sitios productivos y co – crear el diseño, desarrollo y mejoras de Cooltiva. Con los consumidores consiste en entrevistarlos en mercados alternativos, así como invitándolos a degustar el producto y co – diseñando el proyecto.</p>	<p>Cooltiva cuenta con 2 segmentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Productores con prácticas agroecológicas ya implementadas o en transición. 2. Habitantes de la Ciudad de México, particularmente entre 30 – 45 años en los segmentos A/B, C y C+, que viven en pareja y/o cuentan con hijos pequeños, en tanto este nicho presta particular interés en estilos más sanos de alimentación y la de sus propios hijos, y que en esta ciudad el número de habitantes en estos rangos asciende a poco más de 2.5 millones, considerando los porcentajes por rangos de edad de la encuesta inter-censal del INEGI (2015).
<p>Universidad del Medio Ambiente: Asesoramiento a proyectos socioambientales y medición de impacto.</p> <p>BEKAAB: Red global de agentes de cambio, donde se comparten aprendizajes e inspiran a otros emprendedores socioambientales.</p>	<p>RECURSOS CLAVES Imprescindibles para lograr tu propósito</p> 	<p>PROPUESTA DE VALOR Los productos y/o servicios que escalan la solución</p>  <p>Cooltiva es una plataforma que vincula a consumidores interesados en adquirir alimentos sustentables, locales y de temporada con productores que cuentan con prácticas agroecológicas, adquiriendo productos a un precio justo para ambos.</p>	<p>CANALES  Como vas a distribuir tu propuesta de valor</p>	<p>Usamos 3 canales para distribuir los productos que se encuentran en Cooltiva:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plataforma digital. 2. Venta directa de productos en eventos. 3. Venta directa en degustaciones y talleres.
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS Que costos inciden más en tu negocio</p> 	<p>MÉTRICAS DE IMPACTO  ambientales y/o sociales esperadas</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS Como vas a cobrar por tu propuesta de valor</p> 		
<p>Los costos mensuales que inciden en Cooltiva actualmente son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunicación: \$2,000.00 - Tecnología: \$ 715.00 - Sueldos: \$ 4,500.00 - Total: 7,215.00 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Número de productores que han incrementado sus ingresos al vender con Cooltiva. 2. Porcentaje de consumidores comprando en Cooltiva que han mejorado su alimentación. 3. Consumidores asistiendo a pláticas y talleres impartidos por los productores de la red. 	<p>La forma en la que obtenemos ingresos se divide en:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comisión a consumidores por transacción realizada en Cooltiva. -Comisión a productores por productos vendidos en Cooltiva 		