

# Business Model Canvas

Diseñado por:

E-Compost J.A.

Diseñado para:

Definir y planificar la estrategia de negocios empresarial a utilizar.

En: 17/06/21

Iteración #

## Asociados Clave

Proveedores de núcleos de lombrices, y de bolsas de telas reciclables.  
Clientes: florerías, viveros, aficionados a la jardinería.

## Actividades Clave

Separación de residuos, preparar el lugar donde va a realizarse el compost, controlar frecuentemente la mezcla, removiendo y colocando lombrices para una mayor eficiencia.

## Propuesta de Valor

Somos empresa comprometida con la reducción de residuos orgánicos domiciliarios. Para cambiar el planeta, tomamos la decisión de involucrarnos con el tratamiento de los desechos para disminuir la contaminación ambiental de los basurales a cielo abierto que hay en la zona.

Nosotros, partiendo de los residuos orgánicos que desechamos en nuestros hogares, generamos compost para utilizar en jardinería y en huertas a pequeña y a mediana escala. Junto con la compra de paquetes de tierra fértil, el cliente obtiene una lista con consejos que le permitirán reducir la cantidad de desechos orgánicos producidos en su hogar.

## Relación con los Clientes

Comienza con el asesoramiento de cómo utilizar nuestro producto, continúa con la compra y el posterior asesoramiento sobre cómo contribuir al medio ambiente, reduciendo sus propios desechos orgánicos.

## Canales

Utilizaremos las redes sociales para la publicidad y venta de nuestro producto, como lo serían Instagram y Facebook, dados sus altos beneficios en cuanto a estadísticas sobre las acciones de marketing y venta, lo que nos permite evaluarlas y, posteriormente, modificarlas o continuarlas.

## Segmento de Clientes

Usuarios de huertas domiciliarias y jardinería, viveros, florerías.  
Destinado a la población adulta, adulta mayor.

## Recursos Clave

Necesitamos separación de residuos orgánicos, tierra negra, personal motivado y comprometido para mejorar el ambiente.

## Estructura de Costos

Costos fijos: \$16040  
Costo variable unitario: \$172  
Costos totales: \$31.578  
Costos de materiales directos: \$73,22  
Punto de equilibrio: 90 unidades.

## Vías de Ingreso

La venta de de las 180 unidades proyectadas nos generará ingresos de \$63000, obteniendo una rentabilidad del 48%