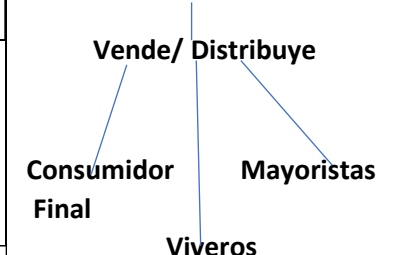


CADENA DE VALOR ❖ Socios que estén interesados en nuestro proyecto, tanto como en comercializarla como en el aporte de nuevos productos y/o materiales orgánicos	ACTIVIDADES CLAVE ❖ Preparación del suelo ❖ Incorporación de materia orgánica y lombrices ❖ Dejar determinado tiempo en reposo para que las lombrices hagan su trabajo ❖ Cosecha de “Humus”	PROBLEMA IDENTIFICADO ❖ Contaminación Ambiental, debido a que aproximadamente cada persona genera al día 1kg de basura, donde el 70% de ésta es orgánica.	RELACIÓN ❖ A través de la cuenta personal de los emprendedores y de la cuenta del emprendimiento (Instagram: agroterra21) ❖ Empieza con la propuesta del producto y termina con su entrega. ❖ NUESTRA ORGANIZACIÓN  ❖ Vamos a atraerlos con un buen producto. ❖ Los vamos a fidelizar a través del producto y ofertas. ❖ Se vincularán con sus usuarios mediante las redes sociales.	SEGMENTOS ❖ Todas aquellas personas de la comunidad comprometidas con el medio ambiente. ❖ Viveros de cercanías y almacenes. ❖ Venta al público en general. ❖ Venta “A GRANEL” a productores agrícolas.
	RECURSOS CLAVE ❖ Fondos, materiales, producción y comercialización. ❖ Herramientas de trabajo (rastrillos, palas, azadas) ❖ Segmento de tierra, lombrices y materia orgánica	PROPÓSITO ❖ Solución al problema de desechos de materia orgánica. ❖ Bienestar del planeta.		
		PROPUESTA DE VALOR ❖ Tierra fértil ❖ Crecimiento efectivo de sus plantas ❖ Reducir gran cantidad de desechos orgánicos en el planeta ❖ Utilización de materia orgánica reciclada	CANALES ❖ A través de redes sociales. ❖ Físicamente, entregando folletos.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		METRICA DE IMPACTO		FUENTES DE INGRESO ❖ A través de Mercado Pago o dinero en efectivo