

Business Model Canvas

Diseñado por: ALAN SCHLEGEL - FRANCISCO DORÉ

Diseñado para: HIDRO TEC
TORNQUIST

En: Tornquist,
17/06/2021

Iteración #

Asociados Clave

INTA TORNQUIST
EEST N° 1
accionistas

Actividades Clave

Darnos a conocer.
Lograr un producto
competitivo, a bajo
precio y de excelente
calidad.

Propuesta de Valor

Sistema de producción
hidropónica para la
obtención de productos
saludables adaptable a
cualquier espacio interior
o exterior, amigable con el
medio ambiente y
obteniendo resultados
fabulosos en relación
precio-calidad-cantidad.

kit compacto de
instalación fácil e intuitiva

Relación con los Clientes

Relaciones en línea,
dándonos a conocer y
respondiendo
inquietudes desde las
redes sociales.

Segmento de Clientes

familias, individuos y
viveros productores de
huertas orgánicas

Recursos Clave

Instalaciones,
herramientas, materia
prima, aporte de capital,
recursos digitales,
gestión del
conocimiento,
equipo humano
comprometido

Canales

Canales virtuales,
haciendo uso de las
redes sociales, correo
electrónico, canal
youtube y página web.
Medios radiales y
televisivos.

Estructura de Costos

Los insumos requeridos
como materia prima
(estructura, bomba y
caños) representan los
egresos más
importantes.

Vías de Ingreso

Inversiones de los
accionistas, tanto
internos como externos.
Ingresos por ventas.