

# 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.