|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **socios clave:** productores de gallinas y otros productores que puedan generar dicho desecho orgánico. | **Actividades clave:** -establecer contacto con productores del desecho orgánico - visitas a terreno - adquirir y transportar materia prima | **propuesta de valor:** fertilizante orgánico, el cual contribuye al cuidado del medio ambiente mediante la protección y mantención de la riqueza de la tierra de una manera orgánica y sustentable | **Relación con el cliente:** comunicación mediante modalidad presencial y online (web, WhatsApp y rrss). | **Segmentos de clientes:** personas y pymes que se dedican al rubro agrícola, que tengan la necesidad de utilizar un fertilizante orgánico para sus cultivos |
| **Recursos clave:** - terreno o tierra donde producir el compost- desechos de gallina y otros - insumos y herramientas para el tratamiento del producto (guantes, mascarillas, contenedores, palas, etc.) | **Canales:** - modalidad de venta presencial (local) - modalidad virtual (venta en línea, contacto e información)- divulgación de información por vía radial |  |
| **Fuente de ingresos:**- mediante postulación a financiamiento- mediante la venta del producto- mediante inversiones propias  |  | **Estructura de costos:** - transporte, visitas y recolección de materia prima ($100.000)-utensilios para trabajar la materia prima ($70.000)-herramientas ($290.000) |

Modelo Canvas “Compost de Averió”