|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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”