



Business Model Canvas

Key Partners



- Proveedores
- Organizaciones de productores.
- Agro calidad
- MAG
- Certificadoras

Key Activities



Proveedores de semillas e insumos.
Control y aseguramiento del producto.
Investigación permanente.

Key Resources



Tecnológico: infraestructura para el invernadero y FVH sistema de riego, bombas, semillas, tanques.
Humanos: operarios.

Value Proposition



Alimento de calidad.
Seguridad.
Buena asistencia.
Fácil acceso.

Customer Relationships



Comunicación con el proveedor de insumos, buen servicio técnico, trato rápido. Además saber las nuevas necesidades del cliente.

Channels



Ventas a través de asociaciones productivas. Capacitaciones y asistencia del producto en las diferentes Comuna de la provincia, redes sociales, publicidad por periódicos.

Customer Segments



Grandes y pequeños agricultores de las zonas rurales de la provincia de Santa Elena.
Otras empresas ganaderas del país.

Cost Structure

- La infraestructura del invernadero y las estructuras del fvh
- el sistema de riego, insumos “fertilizantes”.
- Obtención de materia prima (semilla de maíz)
- Investigaciones



Revenue Streams



Por la calidad del forraje y la atención técnica.
El valor será cobrado en efectivo.
Créditos (pago con productos).