

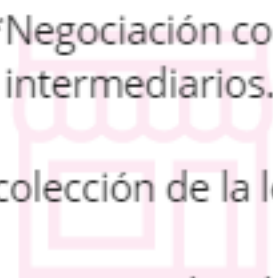
SOCIOS CLAVE

- * Clientes.
- * Productores de leche.
- * Distribuidores.
- * Cámara de comercio.
- * Bancos.



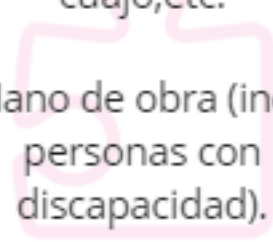
ACTIVIDADES CLAVE

- * Compra de insumos.
- * Negociación con intermediarios.
- * Recolección de la leche.
- * Elaboración y distribución del queso.



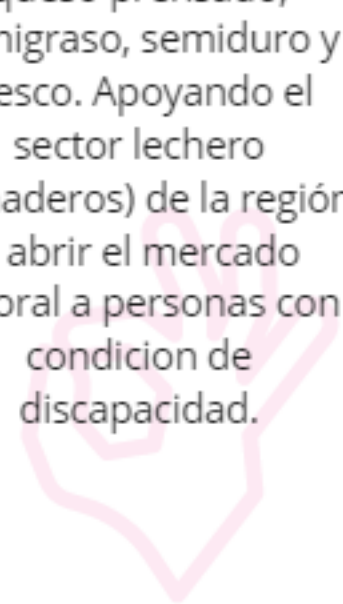
RECURSOS CLAVE

- * Maquinaria.
- * Insumos: leche, cuajo, etc.
- * Mano de obra (incluir personas con discapacidad).



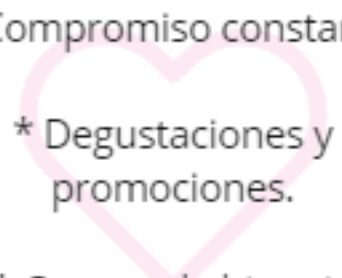
PROPUESTAS DE VALOR

Producir y comercializar queso prensado, semigraso, semiduro y fresco. Apoyando el sector lechero (ganaderos) de la región y abrir el mercado laboral a personas con condición de discapacidad.



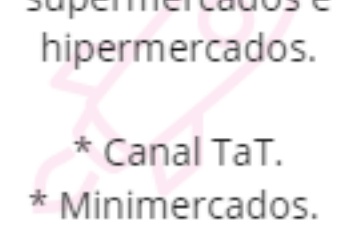
RELACIÓN CON EL CLIENTE

- * Calidad del producto.
- * Compromiso constante.
- * Degustaciones y promociones.
- * Conocer la historia detrás del producto.



CANALES

- * Canal directo.
- * Canal moderno: supermercados e hipermercados.
- * Canal TaT.
- * Minimercados.



SEGMENTOS DE CLIENTES

- * Supermercados y micromercados de la región.
- * Mercados campesinos.
- * Tiendas de barrio.

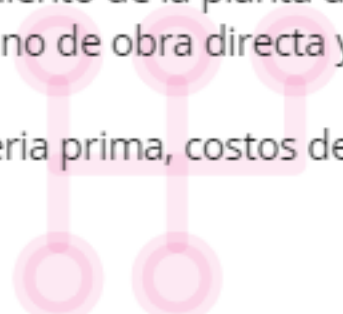


StartUP

ESTRUCTURA DE COSTOS

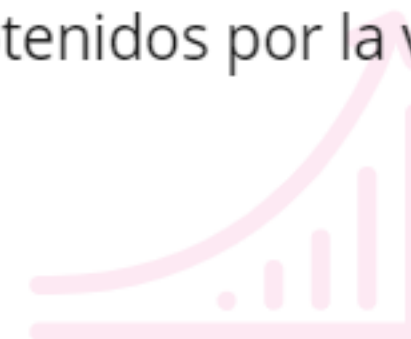
Costos fijos: Arrendamiento de la planta de producción, salarios administrativos, mano de obra directa y servicios públicos.

Costos variables: Materia prima, costos de transporte, insumos.



FLUJO DE INGRESOS

Ingresos obtenidos por la venta del queso.



MODELO DE NEGOCIO: QUESO PRENSADO