

Anexo 19. Modelo Canva

Modelo Canvas

| Aliados Clave | Actividades Clave | Propuesta de Valor | Relación con el Cliente | Segmentos de Clientes |
|---|--|--|---|--|
| UIS y otros centros de investigación | Caracterización del mercado por fuentes secundarias. | Desarrollo e instalación de herramientas de automatización | Realizar seguimiento a clientes | Famiempresas Asociaciones Cooperativas |
| Asociaciones y cooperativas de piscicultores en Santander y Colombia. | Aplicar encuesta a muestra seleccionada. | para la industria piscícola. | Hacer comunidad en redes sociales | Automatización con la crianza de peces de tilapia en estanques naturales o artificiales. |
| Cámara de Comercio de Bucaramanga. | Realización de distintos estudios (entorno, mercados, técnico, administrativo, legal, social - ambiental, estratégico y financiero). | Formación Innovación en las soluciones Control de ciclo vital. Control de oxígeno, temperatura, pH, turbidez, amonio, conductividad. | Tener un canal con contenido semanal en YouTube | |
| | | | Asistencia 24/7 por WhatsApp | Automatización con unidades de negocios con más de entre 3 - 6 piscinas (Aprox. de 2000 - 12000 alevinos en total) |
| | Recursos Clave | | Canales | |
| | Bases de datos | | Página web | |
| | Portales especializados | | Redes sociales | |
| | Tecnología | | Persona a persona | |
| | Infraestructura | | | |

Estructura de Costes

Costos de iniciación y legalización
Costos de puesta en marcha: fijos y
variables

Estructura de Ingresos

Balance general
Punto de equilibrio
Estado de resultados
Estado de pérdidas y ganancias

Nota. Elaboración propia a partir del lienzo Canvas de Osterwalder et al (2011).