

MODELO CANVAS



SOCIOS CLAVE

- Productores locales de cítricos en zonas rurales como El Socorro, quienes proveen la materia prima principal.
- Proveedores de insumos complementarios
- Empresas de logística y transporte, encargadas de movilizar la fruta hacia la planta y distribuir el producto final.
- Entidades de apoyo institucional que ofrecen formación, asesoría y apoyo financiero.
- Inversionistas del proyecto.

ACTIVIDADES CLAVE

- Producción y control de calidad de los concentrados. Se establecerán protocolos de control de calidad en cada etapa del proceso, garantizando la higiene, la estabilidad del producto y la estandarización del sabor.
- Compra de materia prima a productores locales de El Socorro.
- Gestión eficiente de los residuos.
- Mantenimiento a los equipos de producción.
- Capacitación continua del personal en técnicas modernas y sostenibilidad.

RECURSOS CLAVE

- Certificaciones orgánicas y alianzas estratégicas con actores nacionales e internacionales.
- Equipos de producción y medio de transporte para los concentrados frutales.
- Equipo humano especializado para la producción del producto

PROPUESTA DE VALOR

Concentrados frutales tipo sirope a base de cítricos subutilizados de Santander. Más Naturales, sostenibles, versátiles y de origen local. Destacando el apoyo a productores y el enfoque circular.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Relaciones directas con los agricultores del socorro Santander para el abastecimiento de materia prima.
- Comunicación constante y personalizada con los clientes para entender sus necesidades y ofrecer un servicio de calidad.
- Construcción de relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la calidad del producto.
- Potencialmente, participación en ferias gastronómicas y eventos de emprendimiento local, lo que permite establecer contactos estratégicos y promocionar el producto.

CANALES

- Transporte terrestre desde las fincas de socorro hasta la planta de producción en girón.
- E-Commerce.
- Red de distribución a nuestros clientes del área metropolitana.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- Gastrobares y restaurantes en Bucaramanga y su área metropolitana.
- Consumidores conscientes interesados en productos naturales.
- Mercados interesados en productos sostenibles.
- Potencial expansión a supermercados o incluso exportación.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Compra directa de cítricos subutilizados a productores locales, con posibles variaciones por temporada.
- Pago al personal administrativo y operativo base para el funcionamiento diario del proyecto.
- Costos de traslado de fruta desde el campo a la planta y distribución del producto a clientes, incluyendo carga, descarga y manejo.
- Inversión en redes sociales, diseño gráfico, material promocional y activaciones para posicionar la marca en el mercado.
- Gastos operativos relacionados con servicios públicos, limpieza, mantenimiento de equipos y funcionamiento del espacio productivo.

INGRESOS

- Venta de concentrados frutales en el área metropolitana de Bucaramanga.