

BUSINESS PLAN CANVAS - MODELO 4: Empresario español que vende aceite de oliva artesanal

Cortesía de INNOSOUTH (España), versión adaptada y desarrollada

<p>SOCIOS CLAVE</p> <p>Tiendas gourmet Ferias de productos artesanales supermercados Tiendas de souvenirs Restaurantes Compañía de transporte Bancos (para préstamos comerciales)</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Producción Promoción Ventas Sitio web Redes sociales</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Aceite de oliva elaborado mediante procesos tradicionales, sin medios mecánicos</p> <p>Pequeña producción de aceite de oliva de alta calidad</p> <p>Envases de reciclaje</p> <p>Materiales sostenibles</p> <p>Producción sostenible</p> <p>Fabricación tradicional</p>	<p>RELACIÓN CON EL CLIENTE</p> <p>La garantía de un aceite de oliva exquisito y de calidad, comunicado a través de los Canales elegidos</p> <p>Ferias de productos artesanales Sitio web: información de contacto Redes sociales: mostrando cómo se produce el aceite de oliva Solicitar comentarios de los clientes y publicar en el sitio web y las redes sociales.</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Clientes de nivel medio-alto que estarían interesados en comprar productos artesanos de alta calidad y tienen posibilidad económica de comprar aceite de oliva artesano</p>
<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Olivos Botellas Embalaje y etiquetas Sitio web Redes sociales</p>		<p>Producto ecológico</p>	<p>CANALES</p> <p>Sitio web Redes sociales Tiendas gourmet Venta minorista Ferias de productos artesanales</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Gastos de personal Costos de producción costos de empaque Coste de transporte Costos de marketing: actualizaciones de sitios web y redes sociales</p>			<p>ESTRUCTURA DE INGRESOS</p> <p>Ingresos por las ventas del aceite de oliva</p>	