

Modelo de Negocios:

Un modelo de negocios es una representación estratégica que describe la manera en que una empresa crea, entrega y captura valor. Incluye componentes clave como la propuesta de valor, segmento de clientes, canales de distribución, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos. El modelo de negocios proporciona un marco que ayuda a entender cómo una empresa opera y genera beneficios.

Un ejemplo para realizar el tuyo: (favor adaptarlo a tu idea de negocio de la feria)

Modelo de Negocio: Venta de Kit de Horticultura para el Hogar

1. Propuesta de Valor:

- Suministro de kits de horticultura completos, diseñados para permitir a las personas cultivar sus propios alimentos en casa de manera sencilla y exitosa.

2. Segmento de Clientes:

- Personas interesadas en cultivar sus propias frutas, verduras y hierbas en casa, desde principiantes hasta entusiastas de la jardinería.

3. Canales de Distribución:

- Venta en línea a través de un sitio web dedicado, plataformas de comercio electrónico y posiblemente asociaciones con tiendas de jardinería locales.

4. Relaciones con Clientes:

- Asesoramiento en línea y recursos educativos para ayudar a los clientes a maximizar el éxito de su experiencia de cultivo en el hogar.

5. Fuentes de Ingresos:

- Venta directa de kits de horticultura con precios diferenciados según el tamaño y la complejidad del kit.

- Servicios adicionales opcionales, como suscripciones mensuales para recibir suministros frescos, semillas y consejos exclusivos.

6. Recursos Clave:

- Suministro de semillas de alta calidad, sustratos para el cultivo, contenedores adecuados, herramientas de jardinería y materiales educativos.

7. Actividades Clave:

- Diseño y ensamblaje de los kits, gestión de inventario, creación de contenido educativo y mantenimiento del sitio web.

8. Socios Clave:

- Proveedores de semillas y suministros de jardinería, servicios de envío para la distribución eficiente de los kits y posibles asociaciones con bloggers o expertos en jardinería.

9. Estructura de Costos:

- Costos de adquisición de suministros y semillas, gastos de envío, desarrollo y mantenimiento del sitio web, marketing y servicio al cliente.

10. Flujos de Ingresos Futuros:

- Posibles ingresos adicionales a medida que los clientes se convierten en cultivadores experimentados, ofreciendo productos complementarios, accesorios y servicios de consultoría personalizada.