

## ALEGRÍAS DEL CLIENTE.

### Mínimos.

- Alimentar a los animales y ofrecerles los nutrientes mínimos durante todo el año.
- Mantener la condición corporal de los animales.
- Mantener la producción láctea de los animales.
- Mantener los ingresos.

### Esperados.

- Adquirir tecnologías para producir forrajes fáciles de aprender y de implementar.
- Barato de producir.
- Que no se vean afectados por los cambios climáticos para producir forrajes.
- Fácil de cosechar y producir.
- Ofrecer los nutrientes necesarios para el ganado.
- Sean tiempos cortos para obtener los forrajes..
- Fácil de mantener.
- Aceptación del alimento por los animales.
- Mayor capacidad de producción de forrajes.
- Acceder a asesorías y acompañamientos en cuanto a la producción de forrajes.

- Asesorías y acompañamientos a bajo precio.

### Deseados.

- Aumento de la producción láctea y ganancia de peso.
- Reducción en los costos de producción.
- Reducción de enfermedades en los animales.
- Aumento de la calidad de la leche.
- Constante apoyo y seguimiento en la producción.
- Actualización en las nuevas tecnologías para la producción de forrajes.
- Asesorías y acompañamientos a bajo precio y totalmente personalizados.

### Inesperados.

- Aumento de la capacidad para adquirir más animales.
- Aumento de vacas preñadas.
- Reconocimiento por la buena gestión ganadero.
- Mejor pago por la producción de leche o por la venta de los animales.

# Asesoría Pequeños Gaderos - PPC JHON REYES LUIS

## FRUSTRACIONES

### Antes:

- Potreros poco productivos.
- No saben cómo producir pasturas.
- Precios altos de abonos.
- Dificultad para el acceso de créditos.
- Incertidumbre de los cambios climáticos.

### Durante:

- Pérdida de pasturas o resultados bajos.
- Malas prácticas para el cultivo de pastos.
- Pérdida de producción láctea y/o cárnica y por ende menos ingresos percibidos.
- Incurrir en costos extras para mantener los animales (compra de heno o arriendo de un nuevo terreno).
- Animales más susceptibles a enfermedades.
- Afectación por plagas en los cultivos.
- Venta de animales a muy bajos precios.

### Después:

- Sentir que es un negocio no rentable.
- Frustración por tener que vender sus animales.
- Potreros aun más improductivos.
- Pago de cuotas de créditos.
- Dificultad para que los animales recuperen su condición corporal.
- Dificultad en vacas para entrar en reproducción. (Pocas vacas preñadas).
- Invertir en vitaminas y suplementos para los animales.

## TRABAJO DEL CLIENTE.

**Tarea Específica:** Alimentar el Ganado.

**Problema a Solucionar:** Proveer alimento al ganado en época de verano.

### Necesidad a satisfacer:

Producir alimento para todo el año.

Mantener la producción de leche y/o carne.

Mejorar la dieta nutricional de los bovinos.

Obtener pasturas en el menor tiempo posible.

Producir comida de alto valor proteico.

Facilidad de siembra.

Bajos costos de producción.

Fácil manejo de las instalaciones.

Bajo consumo de agua.

Buena aceptación de consumo de los animales.

Inversión no costosa.

Fácil de implementar.

Fácil de aprender a producir.

No verse afectado gravemente por los cambios climáticos.

**Tareas funcionales:** Alimentar los animales de manera eficiente (satisfacer el hambre de los animales), eficaz (incurrir en bajos costos para producir el alimento) y productivo (producir alimento de calidad).

**Trabajo Social:** Entre ganaderos demuestran su posición a través de la buena condición corporal de sus animales y las buenas pasturas, así estos son reconocidos por los otros ganaderos y demuestran el buen trabajo que están desempeñando.

Por otro lado, aprecian y aprovechan más los servicios a los que tienen que pagar vs los que obtienen gratis.

### Tarea Emocional:

Los pequeños ganaderos desean que en tiempos de verano puedan sostener su producción para mantener sus ingresos por la venta de leche o animales de levante o engorde y así sentirse seguros cuando las condiciones climáticas no son las mejores.

## Propuesta de valor:

Ofrecer un servicio de acompañamiento constante y asequible para la producción de forrajes a los pequeños productores ganaderos ya que son los más afectados debido a los fuertes veranos. Ofrecer conexiones comerciales para la compra de insumos a mejores precios y Reducir la intermediación para la venta de animales.

Se quiere ofrecer diversas soluciones a estos ganaderos para la producción de alimento de acuerdo a las herramientas y la capacidad que poseen.

Es importante crear antecedentes, donde pequeños productores han incursionado en nuevas formas para producir forrajes y han tenido éxito con el fin de despertar el interés de los pequeños ganaderos y así puedan comprobar que también es posible y realizable para ellos. Es decir, que los pequeños productores puedan acceder a fincas donde se han implementado nuevas formas de producción de forrajes y han tenido éxito.

### **Creadores de valor.**

- Ofrecer un servicio económico para los pequeños productores.
- Realizar un constante acompañamiento y seguimiento con los pequeños ganaderos.
- Personas 100% disponibles a resolver cualquier duda.
- Ofrecer soluciones de acuerdo a la capacidad y la necesidad de cada pequeño productor.
- Reducir la incertidumbre de los ganaderos.
- Capacitación constante.
- Ofrecer diferentes soluciones al problema o problemas que tienen actualmente los pequeños ganaderos.
- Personas capacitadas para que enseñen a los ganaderos las distintas técnicas de producción de alimento para el ganado.
- Compra de animales a precios de mercado en cualquier época del año.
- Reducción en el precio de insumos.
- Reducción de intermediarios para la venta de animales.

### **ALIVIADORES DE DOLOR.**

- Asequible para los pequeños ganaderos.
- Ofrecer técnicas de producción económicas y fáciles de implementar.
- Ofrecer técnicas de cultivo, económicas y fáciles de producir.
- Ofrecer soluciones de acuerdo a la capacidad y la necesidad de cada pequeño productor.
- Ofrecer una gama de soluciones de acuerdo a los requerimientos de los pequeños ganaderos.
- Ofrecer soluciones de acuerdo a la capacidad de los ganaderos.
- Crear una finca referencia para que comprueben los resultados.
- Venta de animales a precios justos.

# Herramienta

## Diseño de perfil de valor del Negocio

Proyecto de Emprendimiento	PASION POR EL CAMPO		
Equipo Emprendedor	JHON REYES		

	Competidor			Negocio			Oferta		
	Directo	Indirecto	Sustituto	Personal Calificado	Cobertura a nivel nacional	Asociaciones con otras entidades comerciales	para pequeños productores	Capacitaciones periódicas	Soluciones recursivas para los pequeños
Competidor 1	Asesgan			3	3	1	1	2	1
Competidor 2	Tecnigan			3	2	3	2	2	2
Competidor 3			Zootecnistas o Ingenieros agrónomos	3	3	1	1	1	2
Competidor 4		Asociaciones ganaderas		3	2	1	1	3	1
Competidor 5		Hidroponia Industrial		2	1	1	1	3	1
Mi Negocio	PASION POR EL CAMPO			3	2	3	3	3	2

Califique cada una de las variables de forma positiva Negativa o Intermedia

Identifique con color naranja las oportunidades de valor de su negocio, aquellas variables o atributos que mejorara para el mercado con la puesta en marcha de su negocio



¿Dudas e inquietudes en el como estructurar tu negocio innovador?  
Escribenos a [info@buping.com.co](mailto:info@buping.com.co)

¿Dudas e inquietudes en el como estructurar tu negocio innovador?  
Escribenos a [info@buping.com.co](mailto:info@buping.com.co)

¿Dudas e inquietudes en el como estructurar tu negocio innovador?  
Escribenos a [info@buping.com.co](mailto:info@buping.com.co)

# Herramienta Diseño de perfil del cliente

Proyecto de Emprendimiento	PASION POR EL CAMPO		
Equipo Emprendedor	JHON REYES LUIS		

Lo que lo hace feliz	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Producir alimento de calidad suprimiendo las plagas. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Alto rendimiento de los cultivos.</li> </ul> </li> <li>* Mantener o aumentar la producción de los animales. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Producir a un menor costo.</li> <li>* Alimentar los animales en épocas de verano.</li> </ul> </li> <li>* Reconocimiento por parte de otros productores. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Vender animales a precios justos.</li> </ul> </li> <li>* Mayor flujo de ingresos y disminución en costos.</li> </ul>		<p>¿Cómo lo entiende?</p> <p>La producción de la tierra y de sus animales es lo que los mantienen y por lo que viven ya que es su única fuente de ingresos y con la que mantienen las familias, por esta razón es muy importante la siembra de cultivos y el cuidado de animales, y a pesar de que en muchas ocasiones pierden cultivos y/o animales se mantienen en el campo ya que es el único trabajo que tienen.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Perder cultivos por plagas.</li> <li>* Deterioro y descarte de animales por falta de comida. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Baja productividad de los suelos.</li> </ul> </li> <li>* Pérdida de cultivos por mal tiempo. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Incurrir en mayores costos. <ul style="list-style-type: none"> <li>* Falta de agua.</li> </ul> </li> <li>* No sentir apoyo.</li> </ul> </li> </ul>		<p>¿Cómo lo consume ó usa?</p> <p>Los pequeños productores no tienen acceso a servicios de capacitación por parte de personas profesionales o experimentadas en el tema de producción. Utilizan técnicas para la producción de cultivos forrajeros poco tecnificadas y no cuentan con un guía que les ofrezca recomendaciones para maximizar la producción.</p>
Lo que lo hace triste			<p>¿Quién lo condiciona?</p> <p>* Amigos y familiares: Por medio de personas que han tenido experiencia estos pequeños productores se pueden confiar para que sean guiados en la producción de sus cultivos forrajeros.</p> <p>* Dinero: Son personas que sus ingresos a veces no alcanzan a 1 salario mínimo y para producir sus cultivos, en ocasiones, acceden a préstamos bancarios para poder beneficiarlos.</p>

¿Dudas e inquietudes en el como estructurar tu negocio innovador?

Escribenos a [info@buping.com.co](mailto:info@buping.com.co)

¿Dudas e inquietudes en el como estructurar tu negocio innovador?  
Escribenos a [info@buping.com.co](mailto:info@buping.com.co)

## ANEXOS

### 1. Formato de entrevista.

- Primero: acercamiento a la vida cotidiana.
  - ¿Cómo se llama?
  - ¿Dónde vive?
  - ¿Cómo es la vida cotidiana en el campo?
- Segundo: ahondar en el sector.
  - ¿Ha tenido problemas con los cultivos o cría de ganado?
  - Si la anterior pregunta es afirmativa, preguntar ¿Qué problemas ha tenido?
  - ¿Cómo ha afrontado esos problemas?
  - ¿Su situación económica ha mejorado?
  - ¿Siente abandono por parte del gobierno y/o alcaldías?
  - ¿Cómo cree que podría mejorar su situación actual?
  - ¿Tiene alguna idea de cómo podría la situación de muchos otros que está en su misma situación?
  - ¿Ha pertenecido en alguna asociación o agremiación de ganaderos o de otros cultivos?
- Tercero: ahondar en la propuesta.
  - ¿Qué opina usted de capacitación a pequeños productores?

- ¿Qué temas le gustaría aprender?
  - ¿Pagaría usted por la entrada a una capacitación?
  - ¿Existen proveedores de insumos que le den descuentos?
- Cuarto: perspectiva de Pasión por el campo.
- Explicar qué es pasión por el campo.
  - ¿Qué piensa sobre Pasión por el campo?
  - ¿Alguna idea o recomendación?
  - ¿Qué es lo que más le llama la atención?
  - ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la entrada a las capacitaciones?
  - ¿Qué esperaría de Pasión por el Campo?
- Quinto: Concluir.
- Agradecer por el tiempo.

## 2. Prototipo objetivo.



Imagen tomada de: agromundo.com

# ¿Cómo testeo mi modelo?

LOS PEQUEÑOS  
PRODUCTORES  
GANADEROS SON  
LOS MÁS  
AFECTADOS EN  
EPOCA DE VERANO

Creemos que \_\_\_\_\_

Para probar esto vamos a \_\_\_\_\_

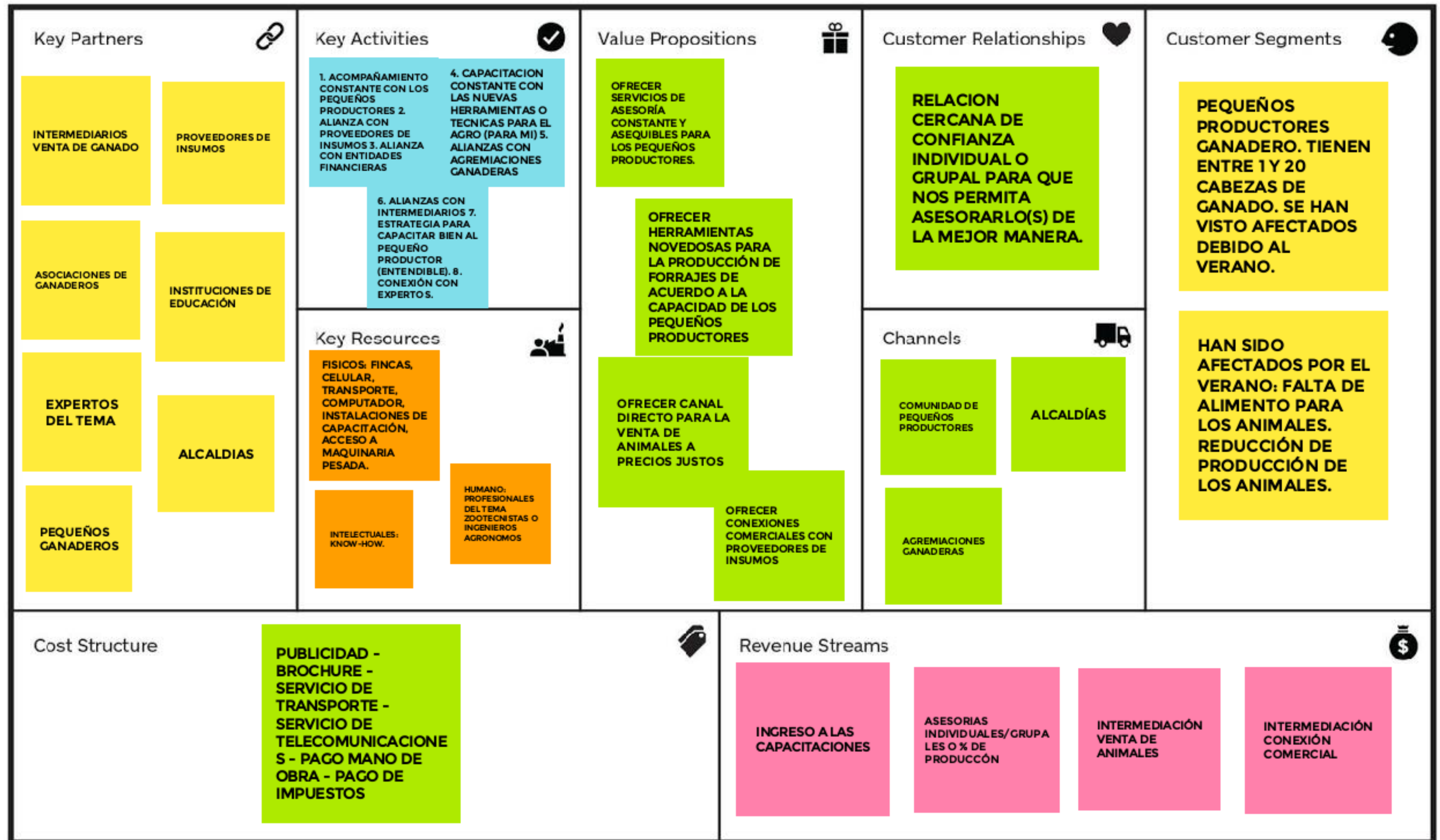
CONSULTAR  
DIRECTAMENTE  
CON ELLOS CUÁLES  
SON LAS  
SITUACIONES QUE  
SE LES PRESENTA  
FRECUENTEMENTE  
(PROBLEMAS)

Y medir \_\_\_\_\_

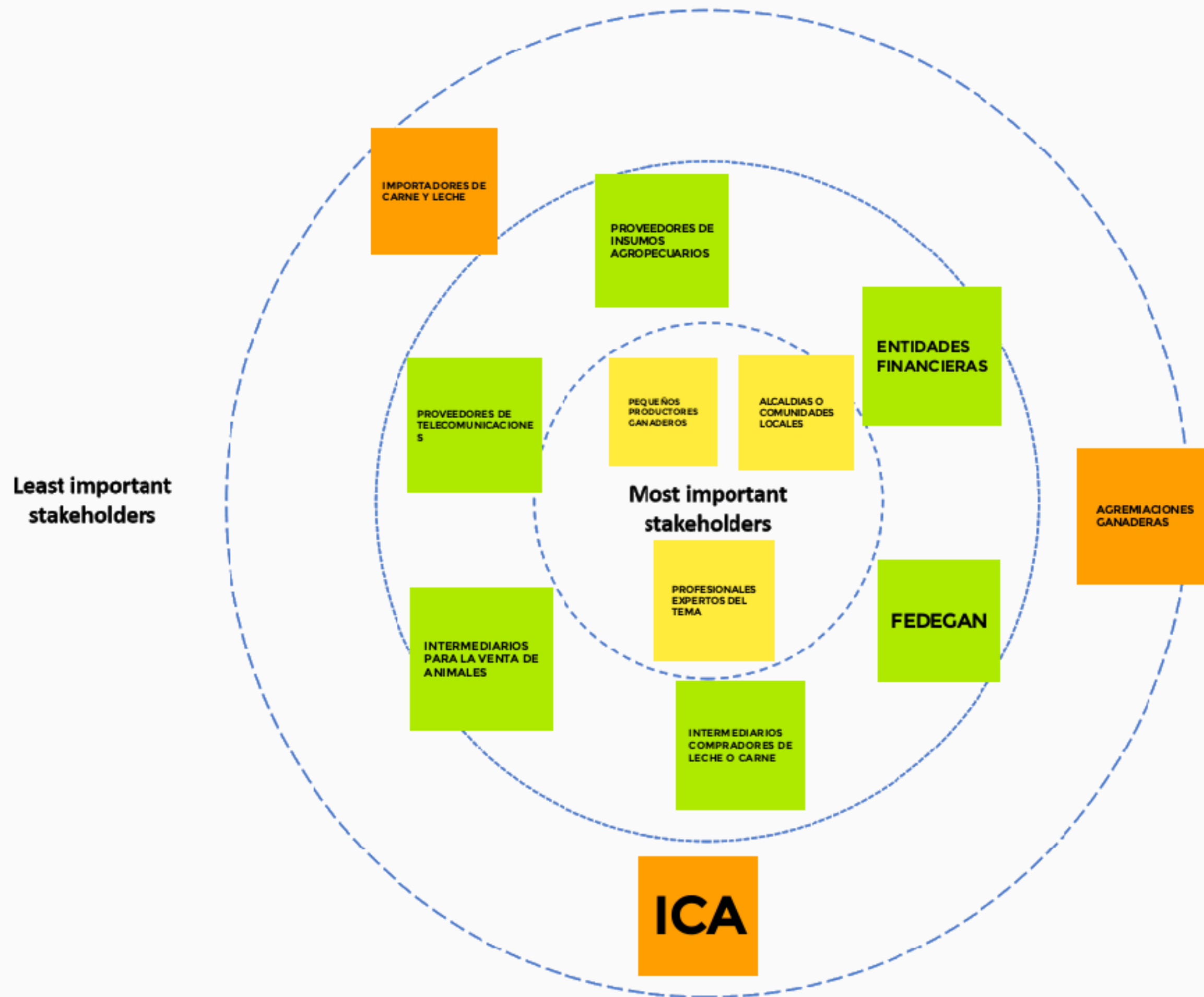
CUALES SON LAS  
PÉRDIDAS O  
BENEFICIOS QUE  
HAN TENIDO Y LOS  
PROBLEMAS MÁS  
RECURRENTES

Tendremos razón si \_\_\_\_\_

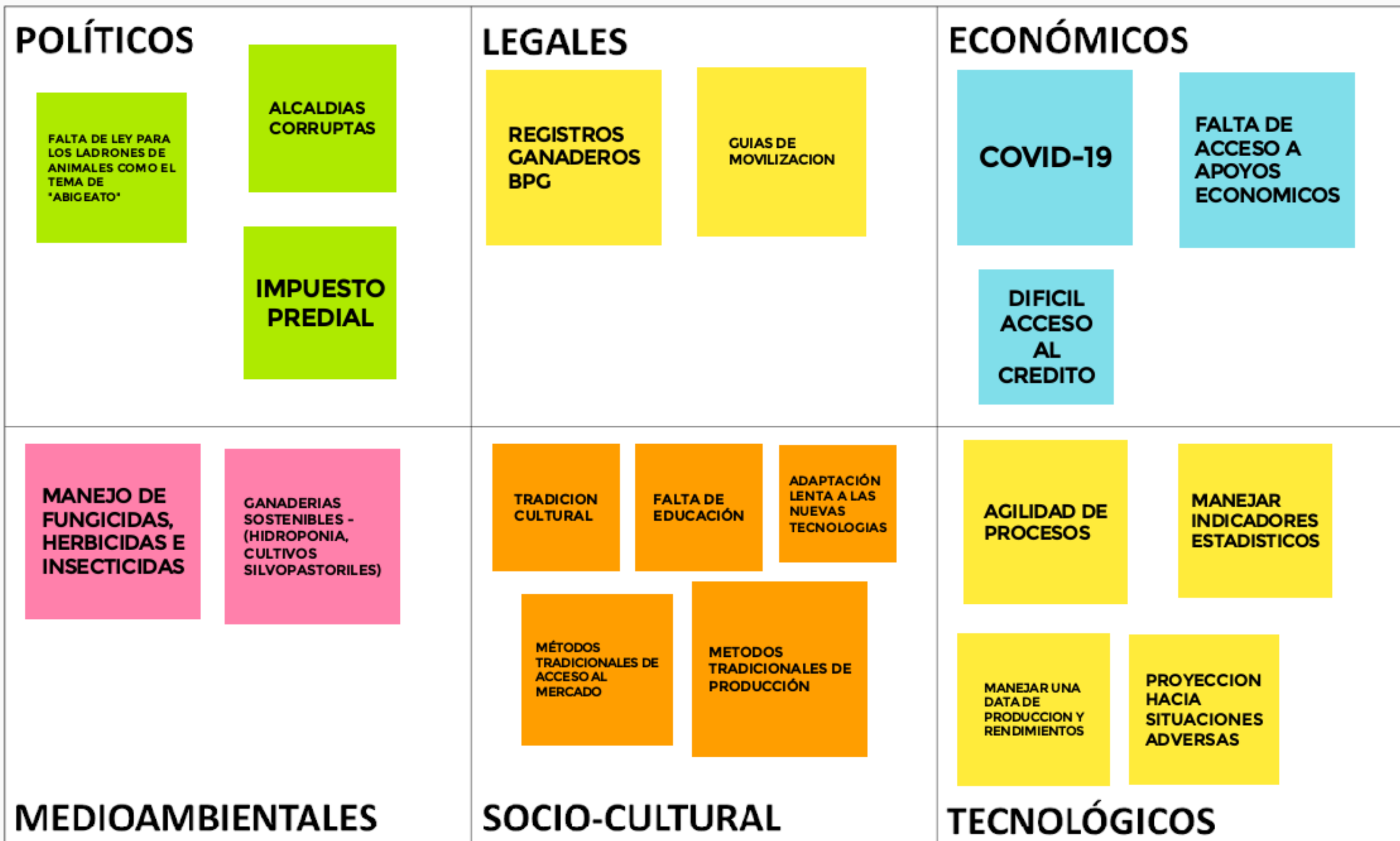
EN ÉPOCA DE  
VERANO TIENEN  
DIFICULTADES  
PARA ALIMENTAR A  
LOS ANIMALES Y  
HAN TENIDO QUE  
VENDERLOS A  
PRECIOS BAJOS



# STAKEHOLDER MAP



# PESTLE



# CANVAS AMBIENTAL

