

Lienco de propuesta de valor

Cliente Social

1. Tareas Específica:

- Aumentar la rentabilidad de los cultivos.
- Sacar el producto para la venta y disminuir la merma.

Tarea Funcional: Aumentar la rentabilidad de los cultivos.

Tarea Social: Víctimas de la violencia y reinsertados sientan que contribuyen a la sociedad de manera positiva con su trabajo.

Tarea Emocional: Hacer sentir a estas personas que pertenecen a una comunidad, además que sientan que su vida tiene un nuevo rumbo, otro sentido mucho mejor al anterior.

2. Problema a resolver:

- Acceso a información sobre nuevas formas de cultivar.
- Acceso a tecnología y maquinaria con el objetivo de incrementar la productividad.
- Acceso a nuevos mercados de forma directa.

3. Necesidad a satisfacer:

- Vender todo lo que produce.
- Generar ingresos suficientes para vivir dignamente con su familia.

Pains -Frustraciones del cliente

1. **Resultados negativos:** Antes y durante nuestro cliente siente que los intermediarios se aprovechan y no pagan lo justo, el retorno de la inversión a veces no es el esperado y no pueden planear sus gastos de manera segura.
2. **Barreras que encuentro:** Antes encontramos que falta capital para invertir en tecnología o distintas formas que ayuden a mejorar sus cultivos.
Después encontramos que no encuentran una forma sencilla de acceder a mercados por lo que tienen que dar la cosecha a los intermediarios también encontramos después pocas soluciones logísticas para trasladar su producto de manera efectiva.
3. **Riesgos que corro:** Durante la siembra encontramos que tienen riesgos como que una catástrofe o factores externos afecten la cosecha y esta se pierda. Que la cosecha se quede y no se venda o por la poca formalidad de la compra y venta tienen miedo de que no les paguen.

Gain- Beneficios esperados

1. **Beneficio Mínimo:** El beneficio que esperan es que como mínimo generen la misma utilidad de lo que generan hoy.
2. **Beneficio requerido:** Vender toda la cosecha a un precio razonable.
3. **Encima del requerido:** En este beneficio lo que buscan es generar utilidades mayores llegando a clientes o consumidores finales.
4. **Sorpresa:** Que sus productos puedan ser exportados y que las cosechas futuras ya se encuentren vendidas antes de invertir tiempo y dinero en ellas.

Aliviadores de dolor

1. **Ahorro:** Dinero y fatiga por medio de vender la totalidad de lo cultivado y no tener que salir con sus productos a ver quien se los compra con el riesgo que queden, por ser perecederos se pierdan.
2. **Emoción:** Están siendo productivos, que sientan que sus productos y el esfuerzo que hacen es reconocido por las personas en Colombia, sentir que los quieren apoyar.
3. **Simplificación:** Disminuir tareas en la cadena, llegar más fácil al cliente, menos esfuerzo con aplicación de tecnología.

Creador de alegrías:

1. **Técnica:** Por medio de una interconexión de actores buscamos generar crear una red logística en la que se pueda llevar del campo productos generados por víctimas de la violencia a las ciudades con un muy buen precio y excelente calidad.
2. **Interface:** Queremos junto al gobierno encontrar mecanismos para conocer estas agrupaciones de personas que buscan apoyo desde el sector agro para junto a ellos brindarle nuestra ayuda, mediante búsqueda de información.
3. **Automatización:** Generar en sus cultivos un sistema que ya pueda tener ventas parciales o totales de los productos para que ellos estén mas tranquilos que bien una parte de su cultivo ya está vendida.

Producto y Servicio

Queremos mediante un modelo que contemple una alianza con el gobierno, inversionistas y trabajadores del campo, apoyar a las víctimas del conflicto armado, reinsertados facilitándole acceso a tecnología e información para que sus cosechas sean mas rentables y logren cumplir estándares tanto nacionales como internacionales, con el objetivo de cambiarle el rumbo a la vida de estas personas mejorando el agro en Colombia y apoyando la inclusión social de los actores del tratado de paz.

Cliente Comercial

1. Tareas Específica:

- Alimentarse naturalmente

Tarea Funcional: Consumiendo comida sana y fresca.

Tarea Social: Tener un reconocimiento por consumo ético.

Tarea Emocional: Tener desconfianza e incertidumbre si el producto llegara y si el dinero en verdad es para los verdaderos actores.

2. Problema a resolver:

- Conexión/ Contacto con un buen proveedor de alimentos.

3. Necesidad a satisfacer:

- Encontrar productos orgánicos.
- Apoyar grupos minoritarios y en desventaja social.
- Encontrar variedad y precio.

Pains -Frustraciones del cliente

4. **Resultados negativos:** No este fresco, que el producto llegue dañado y de mala calidad, además esperar mucho tiempo por un pedido de alimentos y que no llegue.
5. **Barreras que encuentro:** Encontramos barrera como que los alimentos con características sociales a veces son muy costosos, no hay mucha oferta de alimentos sociales en un solo mercado o lugar.
6. **Riesgos que corro:** Pagar y que me llegue dañado o que no me llegue además que lo que pague no corresponda al costo real y que no le llegue a su cultivador, sino que se pierda entre los intermediarios.

Gain- Beneficios esperados

5. **Beneficio Mínimo:** Encontrar alimentos y con la misma frecuencia.
6. **Beneficio requerido:** Que sea natural, fresco y de buena calidad.
7. **Encima del requerido:** A un precio razonable y de gran variedad. De fácil acceso y rápido.
8. **Sorpresa:** Apoyar a víctimas del conflicto o con algún apoyo social.

Aliviadores de dolor

1. **Ahorro:** Dinero tiempo y esfuerzo.
2. **Emoción:** Generar un sentido de satisfacción por ayudar a personas que lo necesiten.
3. **Simplificación:** Llevarlos hasta la puerta de su hogar un producto cultivado por reinsertados con una excelente calidad y un buen precio.

Creador de alegrías:

4. **Técnica:** Por medio de una interconexión de actores buscamos generar crear una red logística en la que se pueda llevar del campo productos generados por víctimas de la violencia a las ciudades con un muy buen precio y excelente calidad.
5. **Interface:** Por medio de una aplicación que permita generar los pedidos antes, además queremos hacer alianzas con empresas del sector digital para que podamos tener un espacio social donde todos los usuarios conozcan nuestra marca.
6. **Automatización:** Queremos aplicar un sistema de productividad y automatización a la venta de los productos para que en el momento de una orden tengamos disponibles próximas cosechas que van a salir para que al usuario final le llegue un producto fresco y de muy buena calidad.

Producto y Servicio

Queremos conectar el campo con la ciudad, darle la oportunidad a los consumidores de las zonas urbanas que conozcan un poco mas los productos que generan estas personas que están cambiando con sus acciones el rumbo del país, queremos incorporar a nuestra cotidianidad todos estos productos que son de alta calidad mediante plataformas digitales queremos llegar a los hogares colombianos eliminando la cadena actual de intermediación buscando siempre el progreso del país.