

ANEXO A. MODELO DE NEGOCIO CANVAS – AGRO LAB

MODELO DE NEGOCIO CANVAS – AGRO LAB			
Asociados Clave <ul style="list-style-type: none"> Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Agregaciones Agrícolas INNpulsa Agro Savia Instituto Colombiano Agropecuario ICA INVIMA Corporación Colombiana Internacional Observatorio de eCommerce Banco Agrario de Colombia Finagro Comunidad Agrícola 	Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> Generación de data. Identificar prioridades de abastecimiento y necesidades de los agricultores. Construcción de Comunidades. Impulsar modelos de negocios agrícolas sostenibles. Recursos Clave <ul style="list-style-type: none"> Financiación, conocimiento e información. 	Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none"> Gestión de información de oferta y demanda de productos o servicios agrícolas. Gestión de información para inversionistas. Ofrecer mecanismos que garanticen procesos de comercialización agrícola. Transparencia en el proceso de negociación con términos claros. Aprovechamiento de economías de escala. Administrar información de comunidades, agregaciones y asociaciones agrícolas. 	Relaciones con Clientes <ul style="list-style-type: none"> Comunidades y co-creación. Sistema automatizado para la atención autoservicio emulando atención personalizada. Asistencia remota. Canales <ul style="list-style-type: none"> Equipo comercial online. Publicidad en redes sociales.
Estructura de Costos Costos Fijos <ul style="list-style-type: none"> Software Salarios 		Costos Variables <ul style="list-style-type: none"> Almacenamiento en la nube Publicidad Consumibles 	Fuentes de Ingresos <ul style="list-style-type: none"> Ingresos transaccionales.
Segmentos de Mercado <p>Mercado de masas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cadenas de restaurantes. Productores agrícolas. Agentes intermediarios de comercialización y transporte. Cadenas de supermercados. Tiendas de barrio. Plazas de mercado. Centros de acopio. Agregaciones agropecuarias. Inversionistas. 			

ANEXO B. ENCUESTA



Entrevista - Universidad EAN

El contenido de este formato es un cuestionario realizado para la materia Seminario de Investigación Creación de Empresa de la Maestría en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAN.

La información aportada es de gran valor para el estudio de viabilidad de un Anteproyecto. El objetivo principal es evaluar el Modelo de Negocio de una plataforma de comercio electrónico que impulse el Mercado Agrícola.

La información suministrada se utilizará exclusivamente con fines académicos.

* Required

1. Edad

2. Nivel de estudios. *

- Primaria
- Bachillerato
- Técnico / Tecnólogo
- Pregrado
- Postgrado
- Doctorado

3. Persona Natural (Independiente / Empleado) se identifica con su número de Cédula.

Persona Jurídica (Comerciante / Empresario) se identifica con número de NIT. *

- Persona Natural
- Persona Jurídica

4. Actividad agrícola o asociada a este sector en la cual se desempeña *

- Cultivador (Empresario, dueño de tierras dedicadas a producción agrícola)
- Trabajador (Recolector, peón, capataz, veterinario, agrónomo)
- Comerciante(Agente intermediario, vendedor suministros, agencias de compras, tenderos, pequeños supermercados y supermercados)
- Transportador
- Inversionista (Prestamista, arrendatario de tierras, cooperativa, ejecutivo de cuenta, banco, fondo de inversión)
-
- Other

5. ¿Realiza ventas o compras por Internet de suministros, productos o servicios? *

- Si
- No

6. Realiza transacciones pagos / ventas de suministros como fertilizantes, pesticidas, herramientas y productos en *

- Efectivo
- Tarjeta Crédito
- Tarjeta Debito
- Giros / Consignaciones

4. Actividad agrícola o asociada a este sector en la cual se desempeña *

- Cultivador (Empresario, dueño de tierras dedicadas a producción agrícola)
- Trabajador (Recolector, peón, capataz, veterinario, agrónomo)
- Comerciante(Agente intermediario, vendedor suministros, agencias de compras, tenderos, pequeños supermercados y supermercados)
- Transportador
- Inversionista (Prestamista, arrendatario de tierras, cooperativa, ejecutivo de cuenta, banco, fondo de inversión)
-
- Other

5. ¿Realiza ventas o compras por Internet de suministros, productos o servicios? *

- Si
- No

6. Realiza transacciones pagos / ventas de suministros como fertilizantes, pesticidas, herramientas y productos en *

- Efectivo
- Tarjeta Crédito
- Tarjeta Debito
- Giros / Consignaciones

7. ¿Qué redes sociales utiliza en el proceso de comercialización y desarrollo de su actividad económica para promocionar, publicar, vender, contactar clientes, comprar suministros y productos, realizar seguimiento de su mercancía? *

Facebook

Instagram

WhatsApp

LinkedIn

Twitter

Other

8. ¿Cómo garantiza la calidad de su producto?(Frescura, cantidad, precio, tiempos de entrega, empaque) *

9. ¿Dificultades más comunes en la negociación y producción? (Buscar clientes, encontrar proveedores, transporte, tiempos de entrega, acuerdos de pago, producto estropeado, incumplimiento, mano de obra calificada, financiación, herramientas y otros) *

10. ¿Cómo considera sus habilidades de manejo de herramientas tecnológicas? *

	No Muy Buenas	Regular	Buenas	Muy Buenas
Computador (Windows, iMac)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Smartphone (iPhone, Android, Huawei, Nokia, Blackberry)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tablet (iPad, Windows)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. ¿Cuál es el medio que utiliza para informarse? *

- Radio
- Periodico
- Televisión
- Celular
- Internet

12. ¿Cuales factores influyen para que su producto sea mas visible? *

	No es Relevante	Poco Relevante	Neutral	Importante	Muy Importante
Tecnología (Asesoramiento técnico y tecnológico, herramientas que permitan planificar y realizar compras y ventas anticipadas, mayor productividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Publicidad (Acceso gratuito a redes sociales, publicidad promoción productos destacados y posicionamiento de marca)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Financiación Publica y Privada (Acceso a prestamos flexibles, acceso a la banca)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Garantías (Seguros de compra, cambiario, afectación por daños varios)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. ¿Conoce los mecanismos dispuestos por el Gobierno de Colombia, sus instituciones y otros actores involucrados en la comercialización agrícola? *

Si

No

Other

14. ¿Qué mecanismos dispuestos por el Gobierno de Colombia e instituciones afines identifica como relevantes para su labor asociada en el sector agrícola? *

	No es Relevante	Poco Relevante	Neutral	Importante	Muy Importante
Acceso a Financiación y Subsidios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acceso a información	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Accesos a programas y proyectos productivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acceso a capacitaciones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fortalecimiento de cooperativas, asociaciones, agremiaciones y comunidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Regulación del mercado agrícola.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Incentivos tributarios.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Acceso a Maquinaria y tecnología.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. Considera importante para su producto, labor o servicio *

	No es Relevante	Poco Relevante	Neutral	Importante	Muy Importante
Certificaciones para Procesos, Productos y Sanitarias.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Publicidad gratuita, acceso a campañas de mercadeo en internet y conocimiento de ferias de exposición.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Información que garantice precio de venta o compra estable, planificación de la producción.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alianzas clave a través de comunidades para realizar compras y ventas por volumen que permitan mejores ingresos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transporte mayores opciones que cumplan tiempos mas oportunos, cuidado del producto conserve su frescura a precio accesible.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. ¿Pagaría por una suscripción a una App con características especializadas en comercialización agrícola que permitan obtener mejores ingresos, publicidad, información actual y opciones de financiación? *

\$0

\$5.000

\$10.000

\$15.000

Other

17. ¿Recibe capacitaciones para desempeñar mejor su trabajo? *

Si

No

18. ¿Accede a información técnica o asistencia para su producción? *

Si

No

19. ¿Cuenta con Elementos de Protección Personal para su trabajo? (Guantes, respiradores, arnés, soporte o faja lumbar, entre otros.) *

Si

No

20. ¿Paga aportes a Salud, Pensión y ARL? *

Si

No

21. ¿Cuenta con los pagos y subsidios de sueldo legales? *

Si

No

11/27/2020

This content is neither created nor endorsed by Microsoft. The data you submit will be sent to the form owner.

 Microsoft Forms

ANEXO C. PROTOTIPO

