

**Diseño e implementación de una plataforma virtual para agricultores y
consumidores en ábrego: Agroconexión**

Jonathan Alexander Suárez Jaimes

Jose Rafael Amaya Muñoz

Yeider Andrés Pacheco Núñez

Asesor

Francy Vanessa Oviedo Osorio

Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios

Diplomado

2023

Resumen

En Ábrego, un municipio encantador en Colombia, se vislumbra una oportunidad destacada en el campo alimentario. Con solo 2,6 km² y una temperatura media de 21 °C, esta área forma parte de la activa región nororiental del país, específicamente en la provincia de Ocaña. Ábrego se destaca por su diversidad poblacional y una economía arraigada en la agricultura y la ganadería. En este contexto, la creciente demanda de alimentos orgánicos, junto con la limitada disponibilidad de estos productos y el creciente interés en la sostenibilidad y el desarrollo local, ha impulsado la gestación de un proyecto emprendedor de gran relevancia: la creación de una plataforma para la venta de alimentos orgánicos y locales. Este proyecto no solo promete revolucionar el acceso a estos productos, sino también impulsar innovaciones sociales y generar beneficios significativos para la comunidad y el medio ambiente en Ábrego. A lo largo de este informe, se detallará esta iniciativa, resaltando las posibles fuentes de ingresos y los beneficios concretos anticipados para el municipio y sus residentes.

Palabras clave: plataforma, conexión, agricultura y facilidad

Abstract

In Ábrego, a charming municipality in Colombia, an outstanding opportunity is glimpsed in the food field. With only 2.6 km² and an average temperature of 21 °C, this area is part of the active northeastern region of the country, specifically in the province of Ocaña. Ábrego stands out for its population diversity and an economy rooted in agriculture and livestock. In this context, the growing demand for organic food, together with the limited availability of these products and the growing interest in sustainability and local development, has driven the development of an entrepreneurial project of great relevance: the creation of a platform for the sale of organic and local food. This project not only promises to revolutionize access to these products, but also to promote social innovations and generate significant benefits for the community and the environment in Ábrego. Throughout this report, this initiative will be detailed, highlighting possible sources of income and anticipated concrete benefits for the municipality and its residents.

Keywords: platform, connection, agriculture and easiness.

Tabla de Contenido

Introducción	11
Objetivos	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	13
Descripción del planteamiento del problema	15
Contexto donde se identificó la problemática u oportunidad	15
Propuesta de emprendimiento social	17
Descripción del Emprendimiento	17
Beneficios esperados del proyecto de emprendimiento	19
Fomento de la Agricultura Local.....	19
Alimentos Más Saludables	19
Sostenibilidad Ambiental	20
Población beneficiada.....	20
Transformación innovadora.....	21
Comisiones por venta	21
Suscripciones premium	21
Publicidad:.....	21
Venta de datos	21
Eventos y talleres.....	21
Etapas Design Thinking dentro del proyecto.....	22
Empatía	22

Definición.....	22
Ideación.....	23
Prototipado	23
Testeo.....	23
Infografía individual de los compañeros	30
Yeider Andrés Pacheco Núñez.....	30
Jonathan Alexander Suárez Jaimes	30
José Rafael Amaya Muñoz.....	32
Componente práctico.....	33
Atributos:.....	33
Beneficios:.....	33
Grupo objetivo del proyecto.....	34
Grupo de consumidores con capacidad de compra:	34
Segmentación	35
Identificar la competencia	36
Identificar aliados clave del modelo de negocio.....	37
Estrategias de mercadeo tradicionales y digitales.....	41
Estrategia de comunicación.....	41
Estrategia de Posicionamiento.....	41
Estrategia de Diferenciación o Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales. (YouTube, Instagram, Twitter).....	41
Estrategia de diferenciación por venta	41
Construcción de la <i>Página web</i>	42

Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio.	42
Vínculos de contacto con el prospecto, se puede solicitar Login al navegante	43
Redes sociales	44
Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos; Enlace de atención al cliente y Link de compras y pagos en línea.....	46
Proyección operativa y financiera	50
Recursos operativos.....	50
Capacidad instalada.....	50
Fuentes de insumos	51
Inventario	52
Estacionalidad	52
Demanda	52
Caducidad.....	52
Distribución.....	52
Ficha técnica del producto.....	53
Descripción del Producto/Servicio	53
Características Clave:.....	53
21.3 Ventajas Competitivas.....	53
Precio y Tarifas:	54
Público Objetivo.....	54
Requisitos Técnicos.....	54
Plataformas Compatibles:.....	54
Proveedores de Servicios y Socios:	54

Fecha de Lanzamiento Prevista:	55
Estado del Desarrollo:	55
Descripción de maquinaria y elementos operativos	56
Descripción de cargos	59
Director Ejecutivo	59
Gerente de Operaciones.....	59
Gerente de Marketing y Ventas.....	59
Especialista en Alimentos Orgánicos	59
Equipo de Atención al Cliente.....	59
Organigrama.....	60
Necesidades de personal y proyecciones de sueldos	60
Costos Parafiscales:.....	61
Descripción equipos de oficina	62
Precio de Venta Estimado	63
Servicios de Recolección y Procesamiento de cultivos sostenible, orgánicos:.....	63
Proyecciones de Ventas.....	63
Proyección de Ingresos Totales.....	63
Capital de trabajo para el proyecto Agroconexión	64
Activos Circulantes	64
Pasivos Circulantes.....	64
Sustentación de la inversión	65
Conclusiones	67
Recomendaciones	69

Referencias Bibliográficas.....	70
Anexos	72
Anexo 1	72
Redes sociales, información relevante de la plataforma	73

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Modelo de negocios Canva</i>	24
Tabla 2 <i>Aliados clave</i>	38
Tabla 3 <i>Aliados clave Producto Precio y Promoción</i>	39
Tabla 4 <i>Recursos operativos</i>	50
Tabla 5 <i>Capacidad instalada</i>	50
Tabla 6 <i>Descripción de maquinaria</i>	56
Tabla 7 <i>Necesidades del personal</i>	60
Tabla 8 <i>Equipos de oficina</i>	62
Tabla 9 <i>Proyecciones de servicios y productos</i>	63

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Infografía Yeider Pacheco</i>	30
Figura 2 <i>Infografía Jonathan Suárez</i>	30
Figura 3 <i>Infografía Rafael Amaya</i>	32
Figura 4 <i>Pantallazo de la página web creada</i>	42
Figura 5 <i>Pantallazo de la página web proyecto</i>	43
Figura 6 <i>Pantallazo de la página web con las redes sociales</i>	44
Figura 7 <i>Pantallazo de la página web Instagram</i>	44
Figura 8 <i>Pantallazo de la página web YouTube</i>	45
Figura 9 <i>Pantallazo de la página web X</i>	45
Figura 10 <i>Pantallazo de la página web Agricultor local</i>	46
Figura 11 <i>Pantallazo de la página web Atención al cliente</i>	47
Figura 12 <i>Pantallazo de la página web compromisos</i>	47
Figura 13 <i>Pantallazo de la página web atributos y beneficios</i>	48
Figura 14 <i>Pantallazo de la página web conciencia</i>	48
Figura 15 <i>Pantallazo de la página web productos de valor</i>	49
Figura 16 <i>Organigrama</i>	60
Figura 17 <i>Proyección comparativa durante los próximos 3 años</i>	66
Figura 18 <i>Plataforma Agroconexión</i>	72
Figura 19 <i>Información de la plataforma</i>	733

Introducción

En el pintoresco municipio de Ábrego, ubicado en el corazón del departamento de Norte de Santander, Colombia, se presenta una oportunidad prometedora en el ámbito de la alimentación. Con una extensión de 2,6 km² y una temperatura promedio de 21 °C, este enclave forma parte de la vibrante región nororiental del país y está enmarcado en la provincia de Ocaña. Ábrego se distingue por su diversa población y una economía arraigada en la agricultura y la ganadería. En este contexto, la creciente demanda de alimentos orgánicos, la limitada accesibilidad a estos productos, y el creciente interés por la sostenibilidad y el desarrollo local han catalizado la concepción de un proyecto emprendedor de gran relevancia. Se trata de la creación de una plataforma dedicada a la comercialización de alimentos orgánicos y locales, una iniciativa que no solo promete transformar la manera en que se accede a estos productos, sino que también promueve innovaciones sociales y beneficios significativos para la comunidad y el entorno ambiental. A lo largo de este documento, explicaremos en detalle esta iniciativa, destacando sus potenciales fuentes de ingreso y los beneficios tangibles que se anticipan para el municipio de Ábrego y sus habitantes.

Justificación

En el municipio de Abrego, Norte de Santander, se ha desarrollado una plataforma en línea para la venta de los productos orgánicos. Abrego es un municipio que tiene una extensión de 2.6 km², allí reside su mayor población, la temperatura que allí se vive es de 21°C, Ábrego está ubicado en la provincia de Ocaña Norte de Santander. La plataforma que se ha creado en dicho municipio es con el fin de poder vender los productos a un precio mejor al que han estado vendiendo durante años, ya que en Ábrego el campesino no logra vender sus productos a precios justos y muchas veces tienden a perder sus cosechas por esta misma razón, en la plataforma se busca poder tener clientes satisfactoriamente que compren día a día nuestros productos, venderlos a un precio que no sea difícil para ellos y no nos genere baja economía a nosotros, precio justo. En Ábrego se cultiva café, cebolla, plátano, yuca, frijol, maíz y entre muchos productos más. De la misma manera se dedica a la cría de ganado y producción de lácteos. Por medio de la plataforma se espera conseguir buenos resultados y que nos genere ganancias económicas diariamente sin perder clientes.

Objetivos

Objetivo General

Establecer una plataforma de alimentos orgánicos y locales que promueva la conexión directa entre agricultores locales y consumidores, fomentando la sostenibilidad ambiental, el apoyo a la economía local y el acceso a una alimentación más saludable.

Objetivos Específicos

Facilitar el acceso a alimentos orgánicos y locales para la comunidad de Ábrego, reduciendo la escasez de opciones de compra y proporcionando una plataforma confiable para adquirir productos frescos y nutritivos.

Promover la agricultura sostenible en el municipio al conectar a los agricultores locales con los consumidores, reduciendo los impactos negativos en el medio ambiente y fomentando prácticas agrícolas responsables.

Generar fuentes de ingreso para los agricultores locales al permitirles vender sus productos directamente a través de la plataforma, fortaleciendo así la economía local y contribuyendo al desarrollo de la comunidad agrícola en Ábrego.

Crear una marca sólida y atractiva que resalte los atributos y beneficios del producto o servicio desde la perspectiva del cliente. Esto incluirá un nombre memorable, un logotipo distintivo y un eslogan convincente que conecten emocionalmente con el público objetivo.

Realizar un estudio de mercado y análisis de la competencia para identificar oportunidades de diferenciación y elementos clave de la marca.

Realizar pruebas de percepción de marca con grupos de muestra para asegurarse de que resuene con el público objetivo.

Identificar y caracterizar claramente el grupo de consumidores que están dispuestos y tienen la capacidad de compra para el producto o servicio. Definir criterios de segmentación relevantes y aplicables a la actividad económica del proyecto.

Diseñar e implementar estrategias de marketing tanto tradicionales como digitales para comunicar y cautivar al mercado específico identificado. Esto incluye estrategias de comunicación, posicionamiento y diferenciación.

Crear contenido de calidad y relevante para las redes sociales seleccionadas, adaptado a cada plataforma (YouTube, LinkedIn, Facebook, Twitter) con el objetivo de construir una comunidad en línea.

Descripción del planteamiento del problema

Contexto donde se identificó la problemática u oportunidad

El municipio de Ábrego tiene una extensión de 2,6 km², es allí donde reside su mayor población. Su temperatura promedio es de 21 °C, está ubicado en el departamento de Norte de Santander, Colombia. Es parte de la región nororiental del país y forma parte de la subregión conocida como la provincia de Ocaña. A continuación, te proporciono una breve descripción del contexto de Ábrego: Ábrego es un municipio colombiano con una población diversa y una economía basada principalmente en la agricultura y la ganadería. Está situado en la región conocida como el Catatumbo, una zona rica en recursos naturales y una biodiversidad única. La topografía del municipio es variada, con zonas montañosas y llanuras. La economía de Ábrego se centra en la producción de cultivos como el café, la cebolla, el plátano, la yuca, el frijol, el maíz y otros productos agrícolas. También es conocido por la cría de ganado y la producción de lácteos. La artesanía local, como la confección de tejidos, sombreros etc., también es una parte importante de la cultura y la economía de la región. El contexto en el que se identificó la problemática u oportunidad del proyecto de emprendimiento en el municipio de Abrego para la creación de una plataforma de alimentos orgánicos y locales podría estar relacionado con varios factores:

Demanda de Alimentos:

Se ha observado un aumento en la demanda de alimentos orgánicos por parte de los consumidores en el municipio. Esto podría ser resultado de una mayor conciencia sobre la salud y el medio ambiente.

Escasez de Acceso a Alimentos Orgánicos y Locales

La comunidad de Abrego enfrenta dificultades para acceder a alimentos orgánicos y locales de manera conveniente. Esto podría deberse a la falta de opciones de compra o a la dificultad para encontrar proveedores confiables.

Interés en el Desarrollo Sostenible

La creciente preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad podría haber llevado a la identificación de una oportunidad para promover la producción y consumo de alimentos orgánicos, que son más respetuosos con el entorno.

Apoyo a Agricultores Locales

El proyecto surgió como una manera de apoyar a los agricultores locales, proporcionándoles una plataforma para vender sus productos directamente a los consumidores locales.

Tendencia Global hacia la Alimentación Saludable:

El aumento de la conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable y la búsqueda de alimentos frescos y nutritivos podría haber impulsado la idea de crear una plataforma que facilite el acceso a estos alimentos en Abrego.

Propuesta de emprendimiento social

Descripción del Emprendimiento

En la creación de una plataforma en línea que conecta a productores locales de alimentos orgánicos con consumidores conscientes de la calidad y la sostenibilidad de los alimentos que consumen. Ofrecemos una amplia variedad de productos frescos y de alta calidad, desde frutas y verduras hasta productos lácteos, carnes y productos procesados, todos producidos de manera sostenible y local. A continuación, se relacionan los siguientes criterios a tener en cuenta:

Segmento de Mercado

Geográfico

Ubicación: inicialmente, nos centraremos en el municipio de Abrego del departamento Norte de Santander, específica para garantizar la entrega o recolección eficiente de los productos. Por ejemplo, comenzaremos en el municipio de Abrego y luego nos expandimos gradualmente a otras regiones.

Demografía

Edad: nuestro público objetivo principal no se encuentra en el rango en general de 25-55 años.

Nivel de Ingresos: estamos dirigiéndonos a consumidores de ingresos medios y altos que están dispuestos a pagar un poco más por alimentos orgánicos de alta calidad.

Educación: personas con niveles educativos medios y superiores, ya que tienden a ser más conscientes de la importancia de la sostenibilidad y la alimentación saludable.

Psicográfico

Conciencia Ambiental: nuestros clientes son conscientes del impacto ambiental de sus decisiones de compra y prefieren productos que sean respetuosos con el medio ambiente y la biodiversidad.

Estilo de Vida Saludable: valoramos a clientes que se preocupan por llevar un estilo de vida saludable y están dispuestos a optar por alimentos orgánicos en su dieta diaria. Apoyo a lo local: nuestros clientes apoyan la economía local y desean ayudar a los productores de su región.

Conductual:

Fidelidad a lo orgánico: los clientes que ya compran productos orgánicos son un segmento importante para nosotros, ya que ya están comprometidos con la calidad y la sostenibilidad.

Compra en línea: nos dirigimos a personas que están cómodas con las compras en línea y la entrega a domicilio o la recogida en puntos de entrega locales.

Frecuencia de compra: los consumidores regulares de alimentos orgánicos, que compran con frecuencia, son un grupo demográfico clave para nosotros.

Valor social trae consigo el proyecto de emprendimiento: la creación de una plataforma de alimentos orgánicos y locales, podemos impulsar varias innovaciones sociales. Algunas de las innovaciones sociales que se pueden esperar son:

Fomento de la agricultura sostenible: al conectar directamente a los agricultores locales que cultivan alimentos orgánicos con los consumidores, se promueve la agricultura sostenible y se reducen los impactos negativos en el medio ambiente. Apoyo a comunidades locales: estas plataformas pueden ayudar a las comunidades locales al proporcionarles una fuente de ingresos y fomentar la economía local.

Acceso a alimentos más saludables: los consumidores pueden acceder a alimentos orgánicos y frescos con mayor facilidad, lo que puede tener un impacto positivo en su salud y bienestar.

Reducción de desperdicio de alimentos: al conectar la oferta y la demanda de alimentos locales de manera más eficiente, se puede reducir el desperdicio de alimentos y promover prácticas alimentarias más sostenibles.

Conciencia sobre la procedencia de los alimentos: las plataformas pueden proporcionar información detallada sobre la procedencia de los alimentos, lo que fomenta una mayor conciencia sobre la importancia de apoyar a los productores locales y conocer de dónde provienen los alimentos que consumimos

Beneficios esperados del proyecto de emprendimiento

Fomento de la Agricultura Local:

Este tipo de plataforma puede promover la agricultura local al conectar directamente a los agricultores locales con los consumidores. Esto ayuda a los agricultores a obtener un mercado más amplio para sus productos, lo que puede impulsar la economía local y fortalecer la comunidad agrícola.

Alimentos Más Saludables:

Los alimentos orgánicos suelen ser cultivados sin el uso de pesticidas y químicos sintéticos. Al proporcionar acceso a alimentos orgánicos, la plataforma puede contribuir a una dieta más saludable para los consumidores, reduciendo la exposición a sustancias nocivas y promoviendo la salud general.

Sostenibilidad Ambiental:

Al promover alimentos locales, se reduce la huella de carbono asociada con el transporte de alimentos a larga distancia. Esto puede ayudar a disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero y promover prácticas más sostenibles en la producción de alimentos.

Población beneficiada:

De este trabajo se pretende beneficiar a los siguientes:

Redes de colaboración: fomenta la colaboración con agricultores, restaurantes locales y otros negocios de alimentos. Crea un ecosistema que conecte a los productores con los consumidores de manera efectiva

Comunidad y apoyo local: involúcrate activamente en tu comunidad local. Organiza eventos, ferias de alimentos o colaboraciones con organizaciones benéficas locales para demostrar tu compromiso con la comunidad y contribuir a causas locales.

Educación y conciencia: ofrece recursos educativos sobre los beneficios de los alimentos orgánicos y locales, así como consejos sobre cómo llevar un estilo de vida más saludable y sostenible. Organiza eventos y talleres relacionados con la alimentación consciente

Personalización: desarrolla un sistema que permita a los usuarios personalizar sus pedidos en función de sus necesidades dietéticas, preferencias y restricciones alimentarias. Esto puede incluir opciones para dietas.

Transformación innovadora

Comisiones por venta:

Puedes cobrar una comisión a los productores locales por cada venta que realicen a través de tu plataforma. Esto es común en muchas plataformas de comercio electrónico.

Suscripciones premium:

Ofrecer un modelo de suscripción premium a los usuarios que deseen acceder a características adicionales, como envío más rápido o acceso exclusivo a ciertos productos.

Publicidad:

Puedes permitir que otras empresas relacionadas con alimentos orgánicos y locales coloquen anuncios en tu plataforma y cobrarles por ello.

Venta de datos:

Si recopilas datos sobre las preferencias de compra de tus usuarios, puedes vender esta información de manera anónima a empresas interesadas en estudios de mercado.

Eventos y talleres:

Organizar eventos, talleres o clases relacionadas con la alimentación orgánica y local, y cobrar una tarifa de entrada.

Etapas Design Thinking dentro del proyecto

Para aplicar el modelo de Design Thinking en el proyecto de emprendimiento de la plataforma de alimentos orgánicos y locales en el municipio de Ábrego, Colombia, se pueden seguir los siguientes pasos:

Empatía

Entender las necesidades y deseos de la comunidad de Ábrego: Realizar encuestas, entrevistas y observaciones para comprender a fondo las necesidades y desafíos de los consumidores y agricultores locales en relación con los alimentos orgánicos y locales.

Identificar las preocupaciones medioambientales y de salud: Comprender las motivaciones detrás de la demanda de alimentos orgánicos y locales, como la preocupación por la salud y el medio ambiente.

Conocer las limitaciones y oportunidades del contexto local: Comprender las condiciones geográficas, climáticas y socioeconómicas del municipio para adaptar la plataforma de manera efectiva.

Definición

Refinar el problema u oportunidad: Basándose en la información proporcionada, el problema u oportunidad es crear una plataforma que facilite el acceso a alimentos orgánicos y locales en Ábrego, abordando la demanda creciente y la escasez de acceso.

Establecer objetivos claros: Definir metas específicas, como aumentar la disponibilidad de alimentos orgánicos, apoyar a los agricultores locales y promover la sostenibilidad.

Ideación

Generar ideas creativas: Realizar sesiones de lluvia de ideas con el equipo para idear soluciones innovadoras, como el diseño de la plataforma, características especiales y estrategias de promoción.

Considerar las fuentes de ingreso: Explorar diversas opciones de ingresos, como comisiones por venta, suscripciones premium, publicidad, venta de datos y eventos relacionados con alimentos orgánicos.

Prototipado

Diseñar un prototipo de la plataforma: Crear una maqueta o un modelo inicial de la plataforma que permita visualizar su funcionamiento y características principales.

Obtener retroalimentación temprana: Mostrar el prototipo a un grupo de usuarios representativos para recopilar comentarios sobre la usabilidad y la funcionalidad.

Testeo

Realizar pruebas piloto: Implementar la plataforma en una escala pequeña y limitada para evaluar su desempeño en condiciones reales.

Recopilar comentarios y realizar ajustes: Obtener comentarios de los usuarios y los agricultores, y utilizar esta información para realizar mejoras en la plataforma.

Este ciclo de Design Thinking es iterativo, lo que significa que se pueden repetir estos pasos para perfeccionar y adaptar la plataforma a medida que evoluciona y se expande en el municipio de Ábrego. La empatía y la comprensión profunda de las necesidades de la comunidad deben guiar todo el proceso.

Modelo de negocio Canvas

En la Tabla 1 se presenta el modelo de negocios Canvas.

Tabla 1 Modelo de negocios Canvas

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor
Agricultores y productores orgánicos: Son esenciales para proporcionar productos de alta calidad y orgánicos a la plataforma.	Selección rigurosa de proveedores: Escoger cuidadosamente a agricultores y productores orgánicos de confianza para garantizar la calidad y autenticidad de los productos.	Calidad y Salud: Ofrecer alimentos orgánicos de alta calidad, sin pesticidas ni químicos, promoviendo la salud y el bienestar de los consumidores.
Proveedores de logística: Ayudan a asegurar la distribución eficiente de los alimentos desde los agricultores hasta los clientes finales.	Difusión de información: Proporcionar a los clientes información detallada sobre los productos, su origen, métodos de cultivo y beneficios para la salud.	Sostenibilidad Ambiental: Destacar el compromiso con prácticas agrícolas sostenibles que cuidan el medio ambiente y promueven la agricultura responsable.
Plataformas de comercio electrónico: en línea, contar con una plataforma de comercio electrónico sólida es fundamental.	Variedad de productos: Se ofrece una amplia gama de alimentos orgánicos, desde frutas y verduras hasta productos lácteos, carnes y alimentos procesados.	Variedad y Conveniencia: Proporcionar una amplia gama de alimentos orgánicos, desde frutas y verduras hasta productos procesados, para satisfacer las necesidades de los clientes y ofrecer la comodidad de comprar todo en un solo lugar.
Clientes y consumidores: Son la parte más importante de la cadena, ya que la plataforma debe satisfacer sus necesidades y ofrecerles productos de calidad	Comodidad y accesibilidad: Facilitar la compra en línea y la entrega a domicilio para hacer que los alimentos orgánicos sean más accesibles a los clientes.	Transparencia y Origen: Informar a los clientes sobre el origen de los alimentos, sus productores y las prácticas de cultivo

Certificaciones y estándares: Cumplir con las normativas y estándares de certificación orgánica para garantizar la confianza de los clientes en la autenticidad de los productos.

Fomentar la comunidad: Crear una comunidad en línea donde los clientes puedan compartir sus experiencias, recetas y consejos relacionados con alimentos orgánicos.

Servicio al cliente excepcional: Brindaremos un servicio al cliente personalizado y eficiente para resolver consultas y problemas de manera rápida y efectiva.

Promoción de la sostenibilidad: Destacar los beneficios ambientales de elegir alimentos orgánicos y promover prácticas de cultivo sostenibles.

Investigación y desarrollo: Buscar constantemente nuevas opciones de productos orgánicos y mejorar la oferta de la plataforma.

Colaboración con productores locales: Apoyar a los agricultores locales y promover la economía regional al trabajar con productores cercanos.

utilizadas, brindando transparencia y confianza.

Precios Justos: Ofrecer precios competitivos y justos para productos orgánicos, haciendo que la elección de alimentos saludables sea accesible para un público más amplio.

Educación y Comunidad: Proporcionar información educativa sobre los beneficios de los alimentos orgánicos y fomentar una comunidad en torno a la alimentación saludable.

Entrega a Domicilio: Ofrecer un servicio de entrega a domicilio eficiente y conveniente para que los clientes puedan recibir sus alimentos orgánicos directamente en su puerta.

Canales amplia disponibilidad:	Segmento de clientes	Recursos claves
<p>Proporcionamos acceso a una amplia variedad de alimentos orgánicos a través de múltiples canales, incluyendo una plataforma en línea, tiendas físicas y entregas a domicilio, para que nuestros clientes puedan elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades y preferencias.</p>	<p>Consumidores conscientes de la salud: Para este segmento, la propuesta de valor podría centrarse en la calidad y la salud. Puedes destacar la frescura, la ausencia de pesticidas y químicos, y cómo los alimentos orgánicos contribuyen a un estilo de vida más saludable.</p>	<p>Variedad de productos orgánicos: Contar con una amplia gama de alimentos orgánicos, como frutas, verduras, carne, lácteos y productos procesados, para satisfacer las necesidades de diferentes clientes.</p>
<p>Conveniencia: Nuestros clientes pueden realizar pedidos de alimentos orgánicos en línea a través de nuestra plataforma y recibir entregas directamente en sus hogares, lo que les ahorra tiempo y esfuerzo en comparación con las compras tradicionales en tiendas físicas.</p>	<p>Cientes preocupados por el medio ambiente: En este caso, la propuesta de valor se enfocarse en la sostenibilidad. Destaca cómo la producción orgánica es más amigable con el medio ambiente al reducir la contaminación del suelo y el agua, así como la protección de la biodiversidad.</p>	<p>Proveedores confiables: Establecer relaciones sólidas con agricultores y productores orgánicos de confianza para garantizar la calidad y la disponibilidad constante de productos.</p>
<p>Información Detallada: Ofrecemos información detallada sobre los productos orgánicos que vendemos, incluyendo su origen, métodos de cultivo y certificaciones orgánicas, para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones informadas sobre sus compras.</p>	<p>Familias con niños: en este se resaltar la seguridad alimentaria. Explica cómo los alimentos orgánicos están libres de aditivos y pesticidas dañinos, lo que los hace ideales para los niños.</p>	<p>Plataforma de comercio electrónico: Desarrollar una plataforma en línea fácil de usar que permita a los clientes buscar, seleccionar y comprar productos orgánicos de manera conveniente.</p>
<p>Personalización: Utilizamos tecnología para recomendar productos orgánicos específicos a nuestros clientes en función de sus <u>preferencias y hábitos de compra anteriores,</u></p>	<p>Aquellos que buscan apoyar a agricultores locales: En este caso, puedes destacar cómo tu plataforma ayuda a los agricultores locales al proporcionar un mercado para sus productos orgánicos. Los clientes pueden sentirse bien al apoyar a su comunidad.</p>	<p>Logística eficiente: Implementar un sistema de logística eficiente para la entrega de productos a tiempo y en condiciones óptimas, manteniendo la cadena de frío cuando sea necesario.</p>
		<p>Información y transparencia: Proporcionar a los clientes información detallada sobre la procedencia de los alimentos, los métodos de</p>

lo que les permite descubrir nuevos alimentos orgánicos que puedan disfrutar.

Compromiso con la Sostenibilidad:
Destacamos nuestro compromiso con prácticas sostenibles y el apoyo a agricultores locales a través de nuestros canales de comunicación, lo que atrae a clientes que valoran la responsabilidad ambiental y social.

Atención al Cliente: Ofrecemos un servicio de atención al cliente personalizado a través de múltiples canales, incluyendo chat en línea, correo electrónico y teléfono, para ayudar a nuestros clientes con preguntas y problemas relacionados con sus compras.

Personas con alergias o intolerancias alimentarias: Ofrece una selección de alimentos orgánicos libres de alérgenos comunes y destaca cómo tu plataforma facilita la búsqueda de productos seguros para quienes tienen necesidades dietéticas especiales.

cultivo y las certificaciones orgánicas para generar confianza.

Servicio al cliente: Ofrecer un excelente servicio al cliente para resolver dudas, atender solicitudes y gestionar devoluciones o problemas de calidad de manera rápida y eficaz.

Marketing y educación: Realizar campañas de marketing que destaquen los beneficios de los alimentos orgánicos y brinden educación sobre su impacto positivo en la salud y el medio ambiente.

Certificaciones y regulaciones: Cumplir con las regulaciones orgánicas y obtener certificaciones adecuadas para demostrar la autenticidad de los productos ofrecidos.

Alianzas estratégicas: Colaborar con organizaciones afines, restaurantes orgánicos o tiendas de alimentos saludables para expandir la visibilidad y el alcance de la plataforma. **Innovación continua:** Estar al tanto de las tendencias en alimentos orgánicos y buscar constantemente formas de mejorar la oferta de productos y servicios

Relación con el cliente	Estructura de coste	Fuentes de Ingreso
<p>Consumidores conscientes de la salud y el medio ambiente</p> <p>Restaurantes</p> <p>Tiendas minoristas y supermercados</p>	<p>Adquisición de alimentos orgánicos: Uno de los principales costos será la compra de alimentos orgánicos de proveedores certificados. Los alimentos orgánicos suelen ser más caros que los convencionales, lo que afectará significativamente los costos de adquisición.</p> <p>Logística y distribución: El almacenamiento, transporte y entrega de los productos a los clientes también generarán gastos. Esto incluye los costos de almacenamiento en almacenes refrigerados, y el transporte.</p> <p>Tecnología y plataforma en línea: Para mantener la plataforma en línea eficiente y atractiva para los clientes, se necesita invertir en desarrollo web, mantenimiento de la plataforma, servidores y seguridad cibernética.</p> <p>Marketing y publicidad: La promoción de la plataforma y la atracción de clientes requerirán inversión en estrategias de marketing digital, publicidad en línea, marketing de contenidos y posiblemente campañas de relaciones públicas.</p> <p>Personal y recursos humanos: Los empleados que trabajen en el servicio al cliente, gestión de pedidos, atención a proveedores y otros</p>	<p>Venta de Productos Orgánicos: La venta directa de alimentos orgánicos será la fuente principal de ingresos. Ofrecer una amplia variedad de productos frescos y procesados que sean orgánicos y certificados puede atraer a clientes conscientes de la salud y el medio ambiente.</p> <p>Suscripciones o Membresías: Puedes ofrecer membresías o suscripciones mensuales que brinden a los clientes acceso exclusivo a productos, descuentos especiales o envíos gratuitos. Esto puede generar ingresos recurrentes y fidelizar a tus clientes.</p> <p>MarketPlace: Nuestra plataforma permitirá a otros productores y agricultores locales vender sus productos orgánicos a través de tu plataforma, puedes cobrar una comisión por cada venta realizada en tu Marketplace.</p> <p>Servicios de Entrega: Ofreceremos servicios de entrega rápida y confiable para los productos orgánicos vendidos en la plataforma puede ser una fuente adicional de ingresos. se cobrar tarifas de entrega según la ubicación y la velocidad de entrega.</p> <p>Publicidad y Patrocinios: La plataforma atrae a una gran audiencia de consumidores interesados en alimentos orgánicos, podemos</p>

roles relacionados también representarán un costo significativo

Costos de certificación orgánica: La certificar tus productos como orgánicos, deberás pagar los costos asociados a la certificación y acreditación orgánica.

Gastos generales: Esto incluye costos como alquiler de oficinas, suministros de oficina, facturas de servicios públicos, seguros y otros gastos generales relacionados con la operación del negocio.

Contabilidad y legal: La gestión financiera y legal del negocio también requiere inversión en servicios contables y legales para cumplir con las regulaciones y normativas aplicables.

Costos de devolución y garantía: Si los clientes devuelven productos o si debes ofrecer garantías de satisfacción, debes tener en cuenta estos costos en tu estructura de costos

generar ingresos a través de la publicidad y patrocinios de marcas relacionadas con la alimentación saludable y orgánica.

Programas de Afiliados: Establecer acuerdos de afiliación con otras empresas que venden productos relacionados con alimentos orgánicos te permitirá ganar comisiones por cada venta generada a través de tu plataforma.

Eventos y Talleres: Organizar eventos, talleres, o clases relacionadas con la cocina orgánica y la alimentación saludable puede ser otra fuente de ingresos. Puedes cobrar entradas o tarifas de inscripción para estos eventos.

Consultoría y Asesoramiento: Ofrecer servicios de asesoramiento y consultoría sobre agricultura orgánica, producción de alimentos o certificación orgánica a otros productores puede ser una fuente de ingresos adicional si tienes experiencia en el campo.

Programas de Lealtad: Implementar programas de lealtad que recompensen a los clientes frecuentes con descuentos o regalos exclusivos puede fomentar la retención de clientes y aumentar las ventas.

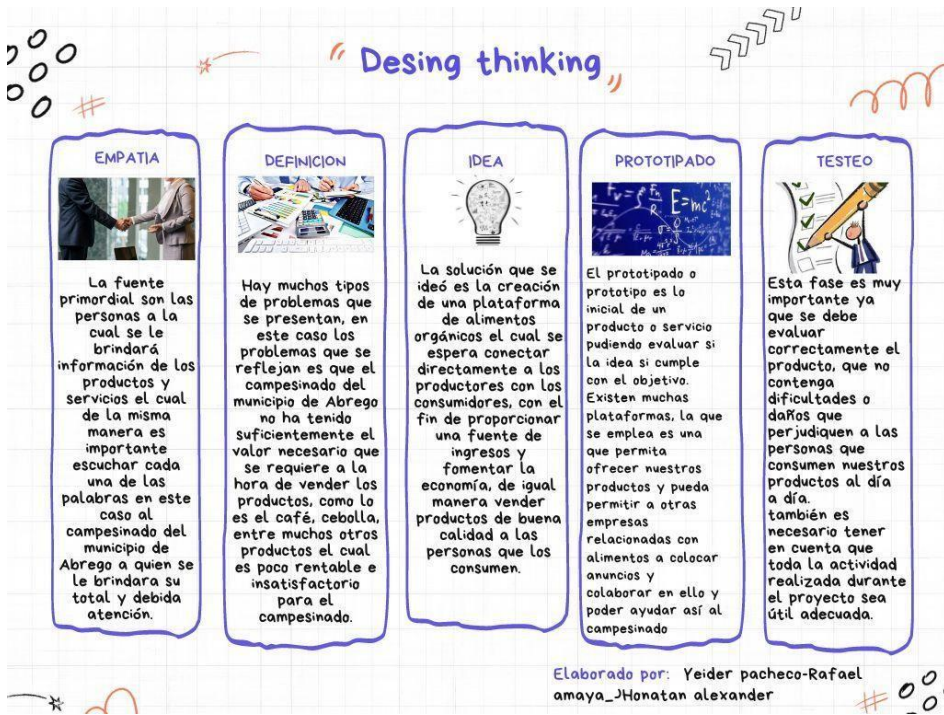
Nota: Modelo de Negocio Canvas. Fuente. Autor

Infografía individual de los compañeros

Yeider Andrés Pacheco Núñez:

Figura 1

Infografía 1



Fuente: Autoría propia diseñado con la herramienta canva

Jonathan Alexander Suárez Jaimes

Figura 2

Infografía 2



Fuente: Autoría propia diseñado con la herramienta canva

Jóse Rafael Amaya Muñoz

Figura 3

Infografía 3

DESING THINKING

Emprendimiento: Establecer una plataforma de alimentos locales y orgánicos en el municipio de Abrego.

En que consiste el emprendimiento?
Está basado en establecer una plataforma de alimentos con fin de poder ayudar a todo el campesinado del municipio de Abrego en especial a todo aquel campesino vulnerable.

Como lo lograremos?
Se logrará por medio de las plataformas llegando a todos esos consumidores que requieren y necesitan de los alimentos o productos para poder ingerirlos, promocionándoles a los consumidores que son productos de muy buena calidad el cual nos brinda mayor confianza a la hora de hacer las ventas, de igual manera hacer que los consumidores mantengan una vida saludable.

Prototipado
Existen muchas plataformas, la que se emplea es una que permita ofrecer nuestros productos y pueda permitir a otras empresas relacionadas con alimentos a colocar anuncios y colaborar en ello y poder ayudar así al campesinado del municipio de Abrego, en las plataformas que utilizaremos se tendrá en cuenta cada proceso que se desarrolla en el día a día para después poder tener en cuenta si la plataforma cumple con el objetivo.

Testeo
Después de todo lo desarrollado en el emprendimiento basado en la ayuda del campesinado del municipio de Abrego se tiende a partir si el uso de las plataformas y demás aspectos si cumplieron con lo que se requería en dicho emprendimiento y así poder evaluar si si se cumplió con el objetivo que se requería y se necesitaba obtener, el cual es poder generarle mayores ingresos al campesino sobre todo a los campesinos mas vulnerables.

Elaborado por: Rafael Amaya Muñoz

Fuente: Autoría propia diseñado con la herramienta canva

Componente práctico

Atributos y beneficios del producto o servicio a ofrecer al mercado desde la mirada del cliente, incluyendo la marca, imagen y slogan.

Atributos:

Situación Dominante: Formación y capacitación

Unidad estratégica de negocio: Prestación de servicios comprometidos con la responsabilidad social

Personal, los procesos y los soportes físicos son los factores determinantes en la prestación de los servicios de la página web.

Beneficios:

Mejor capacidad de distribución de los productos y permanencia de los agricultores y clientes.

Mayor lealtad del consumidor,

Valoración de la imagen y la calidad de cada producto

Sostenibilidad del negocio a largo plazo

Grupo objetivo del proyecto

La importancia de contar con un grupo objetivo en este proyecto, no sólo se debía a la necesidad de tener un espacio en el cual probar las hipótesis al modelo de conectividad propuesto, sino también al interés en enriquecer este proceso de construcción desde una perspectiva de diagnóstico sobre un grupo real.

Nuestro grupo objetivo lo componen personas de la comunidad en general que quieran pertenecer y ser apoyados en nuestro proyecto de mejoramiento en la compra de cada producto que ofrecemos. Es decir como el proyecto está dirigido a ofrecer una nueva forma de vender los productos agrícolas de nuestro municipio, en el que cualquier persona que quiera esta facilidad de compra, el servicio iría dirigido a grupo de la comunidad es decir vecinos del sector, el dueño del supermercado, pequeñas tiendas de barrio y cada hogar de nuestra comunidad, ofreciendo una facilidad a través de nuestra plataforma.

Grupo de consumidores con capacidad de compra:

De acuerdo con lo dicho anteriormente nuestros posibles consumidores serían:

- Cualquier supermercado.
- Hogares de nuestra comunidad.
- Cada persona en el barrio o comunidad.
- Consumidores o comerciantes de los municipios cercanos.

Segmentación

La segmentación consiste en dividir el público de una marca o negocio en grupos más pequeños.

Esta estrategia es útil para diseñar productos y servicios personalizados, adaptados a las necesidades y deseos específicos de cada grupo de consumidores. El proyecto está basado en la actividad económica, la segmentación de mercado puede ser aplicada para identificar los diferentes grupos de consumidores que podrían estar interesados en el producto o servicio ofrecido. En las segmentaciones se incluyen la edad, el género, la ubicación geográfica, los ingresos, los intereses y sobre todo las necesidades. En este caso nuestro proyecto se enfoca en la venta de productos alimenticios, se podría aplicar una segmentación basada en las preferencias alimentarias de los consumidores. De esta manera, se podrían identificar grupos específicos de consumidores que prefieren alimentos orgánicos, sin gluten o vegetarianos, y diseñar productos y servicios que satisfagan sus necesidades específicas.

Identificar la competencia

En el municipio de Ábrego la mayor competencia existente es la venta de productos al mayor y por menor con un gran descuento en el mercado, sin importar si son de buena calidad o no, las personas aprovechan el descuento y compran al por mayor, a diferencia de que nuestros productos son bastantes económicos y especialmente de buena calidad las personas prefieren comprar productos en el mercado los días que están con descuento o están en reventa, es decir se venden a menos precio.

Uno de nuestros competidores es el pequeño mercado campesino que hay en nuestro municipio, el cual expone sus productos cada fin de semana en el parque principal.

Otros competidores son las pequeñas fruterías que hay en nuestro municipio, las cuales no cuentan con una variedad de productos lo cual puede ser una pequeña ventaja para nosotros.

Identificar aliados clave del modelo de negocio

Para identificar los socios clave, es importante tener en cuenta que son aquellos aliados que nos ayudan a alcanzar los objetivos y a que la empresa tenga éxito. Los socios claves en el modelo canvas permite detectar a las personas, organizaciones y empresas que están relacionadas con las actividades de nuestro negocio (ver Tabla 2 y Tabla 3)

En cuanto a las acciones de cooperación, es fundamental concretar cuáles serán los aportes concretos de cada uno. Para ello, se pueden llegar a acuerdos claros y detallados que definan las responsabilidades y beneficios de cada parte involucrada.

Tabla 2*Aliados clave CPD*

Estrategia	¿Qué?	¿Cómo?	¿Con que?	¿Cuándo?	¿Quién?
Comunicación	Se debe fomentar un ambiente social que garantice una receptividad de la plataforma de alimentos.	Mediante una campaña de promoción.	A través de la prensa, radio e internet, los beneficios personales y sociales del uso de esta plataforma	Desde su inicio	plataforma de alimentos orgánicos y locales
Posicionamiento	Garantizar una satisfacción en el usuario potencial que garantice una receptividad de la plataforma de ventas de alimentos orgánicos y locales	Capacitaciones para promover la utilización de la plataforma, para el mejoramiento de la venta de productos	Reuniones	Una vez al mes.	Representantes de nuestro municipio
Diferenciación	Captar la atención del cliente con cero emisiones y si a la plataforma con la iniciativa de vender productos orgánicos y locales. A través del servicio, a la	Conformación de una fuerza de venta especializada, ofreciendo al cliente asesoría sobre la adquisición del	Asesorías especializadas sobre los productos agrícolas de nuestro municipio de Abrego	Una vez al mes	Representante del Ministerio de agricultura

imagen que se le dé, a los canales de distribución. producto y el beneficio de este.

Nota. Estrategias y alisados CDP. *Fuente.* Autor

Tabla 3

Aliados clave PPP

Estrategia	¿Qué?	¿Cómo?	¿Con que?	¿Cuándo?	¿Quién?
Producto	Prestación del servicio de promoción del consumo de alimentos a través de la motivación para que se consolide la cultura de los productos orgánicos en nuestro municipio de Abrego.	Ampliando el acceso a nuevos clientes y la posibilidad de difundir sus ofertas especiales a través de un nuevo canal.	Por medio de la plataforma web será diseñada de forma intuitiva para que la mayoría de las personas la entiendan y saquen el mayor provecho de ella	Indefinido mientras esté vigente la promoción	Plataforma de alimentos orgánicos y locales
Precio	Distribución de productos locales y orgánicos	Recogiendo en los puntos que los agricultores tengan cada producto.	Transporte de la empresa	Semanalmente	Plataforma de alimentos orgánicos y locales

Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad: • entregas • relaciones públicas • promoción 	Se utilizará la táctica de referidos donde un cliente trae otro cliente efectivo para otorgarle el beneficio.	La publicidad será realizada por redes sociales (twitter, youtube e instagram). La entrega se realizará en el momento que lleguen los productos	Permanente, mientras el proyecto esté vigente.	Plataforma de alimentos orgánicos y locales
-----------	---	---	---	--	---

Nota. Estrategias y alisados PPP. *Fuente.* Autor

Estrategias de mercadeo tradicionales y digitales

Estrategia de comunicación

Se lleva a cabo para poder lograr nuestros objetivos y metas de manera efectiva. Esta estrategia puede ser utilizada para mejorar la imagen corporativa, aumentar las ventas, etc.

Ejemplo: Marketing de contenidos: es la creación de contenidos relevantes y valiosos para atraer y retener la audiencia definida.

Estrategia de Posicionamiento

Tiene como finalidad hacer que nuestros clientes de agro conexión recuerden nuestra empresa y nuestros productos al igual que nuestros servicios. “Reforzar las cualidades diferenciadoras de tu marca”

Estrategia de Diferenciación o Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales. (YouTube, Instagram, Twitter).

Herramienta que permite remarcar los aspectos positivos y ventajas únicas que ofrece una marca o compañía en comparación con su competencia. Esta estrategia es muy útil ya que permite a los consumidores identificar los exclusivos beneficios a la hora de adquirir un producto o contratar un servicio.

Estrategia de diferenciación por venta:

La implementación de estrategias de diferenciación durante el proceso de venta implica convencer a los consumidores de las ventajas de la compra de un producto o la contratación de un servicio.

Construcción de la *Página web*

En la Figura 4 se presenta la página web creada y se puede ingresar en el siguiente link: agroconexionproyecto.wordpress.com

Figura 4

Pantallazo de la página web creada



Fuente. Autoría propia

Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio.

La plataforma de alimento orgánicos y locales, mejora la venta de los productos a nuestra comunidad en general, con un enfoque integral, dirigido por profesionales con experiencia en formulación y gestión de este tipo de plataforma, se adapta a las necesidades locales, mejorando las capacidades, soluciona los problemas que cada agricultor presenta para vender sus productos a tiempo en nuestro municipio de Abrego. Ofrece soluciones que evitan que los productos se dañen por la demora en la venta y parte desde la prevención hasta el control, teniendo en cuenta los análisis de riesgo (ver Figura 5)

Figura 5

Pantallazo de la página web proyecto



Fuente. Autoría propia

Vínculos de contacto con el prospecto, se puede solicitar Login al navegante

Las condiciones que nos llevó a crear una plataforma de alimentos en nuestro municipio de Ábrego, son muy complejas ya que queremos que los agricultores mejoren sus ventas y que sus productos no se dañen ya que en la demora de las ventas les producen pérdidas, la plataforma llega hacer para algunos clientes un paso de mejora. Por tal motivo se creó la “plataforma de alimentos orgánicos y locales” en el municipio de Abrego, con el fin de contar con una empresa que apoye esta falencia, capacitando y entregando toda su experiencia en este tema para que sea ejecutada por cada uno de los miembros y agricultores de la comunidad que desee apoyar con su trabajo apoyar esta labor, buscando un solo objetivo y es el de mejorar la calidad de vida de cada una de las familias y personas que habitan en este municipio de Abrego. En la Figura 6 se presenta el acceso directo a las redes sociales.

Figura 6

Pantallazo de la página web con las redes sociales



Fuente. Autoría propia

Redes sociales

En las Figura 7, Figura 8, Figura 9 se presentan las redes sociales creadas.

Figura 7

Pantallazo de la página web Instagram



Fuente. Autoría propia

Figura 8

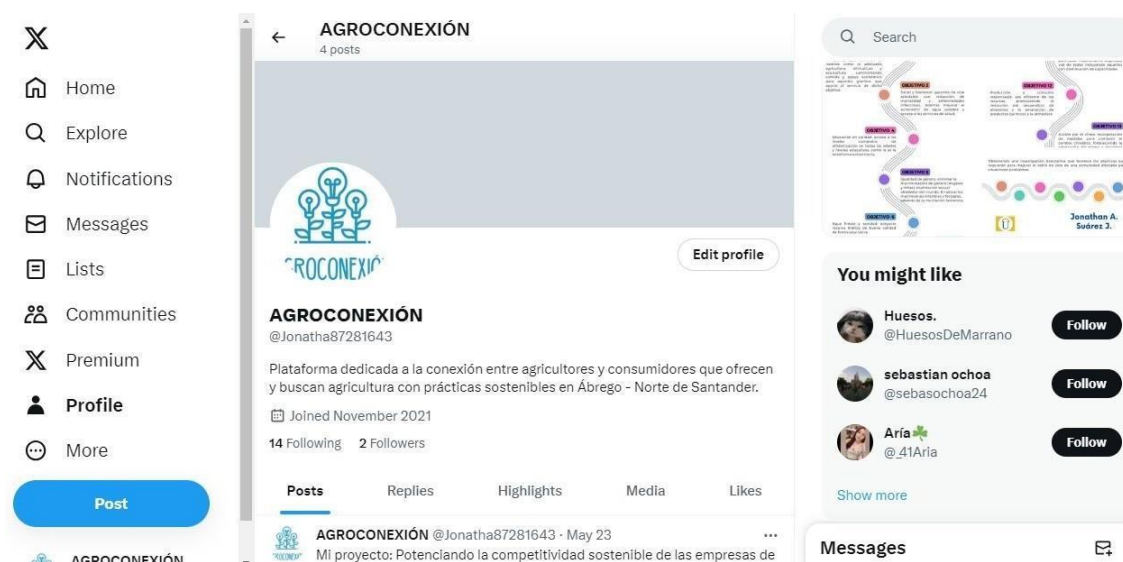
Pantallazo de la página web Youtube



Fuente. Autoría propia

Figura 9

Pantallazo de la página web X



Fuente. Autoría propia

Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos; Enlace de atención al cliente y Link de compras y pagos en línea.

En el documento se presentan imágenes sobre la misma y no solo el enlace. Para que la estrategia que busca la **plataforma** se logre a feliz término debe realizar alianzas con pequeños y grandes comerciantes que apoyan este proyecto; iniciaremos por los agricultores quienes son lo más importantes en este aspecto, que tiene la función de aportar todos sus productos, los cuales se mejorará sus ventas a través de la plataforma como se presenta en la Figura 10 y Figura 11. Por último, en la Figura 12 se presentan los compromisos.

Figura 10

Pantallazo Página web Agricultor local



Fuente. Autoría propia

Figura 11*Pantallazo Página web Atención al cliente**Fuente. Autoría propia***Figura 12***Pantallazo Página web Compromisos**Fuente. Autoría propia*

Los botones UNAD, Agricultor local y exploración de productos cuentan con un énfasis para que al darle clic transporte al usuario a un mundo más completo de información relevante (ver Figura 13Figura 14Figura 15)

Figura 13

Pantallazo Página web atributos y beneficios



Fuente. Autoría propia

Figura 14

Pantallazo Página web Conciencia



Fuente. Autoría propia

Figura 15

Pantallazo Página web productos de valor

PROYECTO EMPRENDEDOR – AGROCONEXIÓN

PRODUCTOS DE VALOR

3 de noviembre de 2023 1 minuto

El inicio de un proyecto se plantea las propuestas iniciales que permiten a un grupo de emprendedores direccionar la idea para llegar a feliz término. Ese objetivo se cumple con la siguiente idea:

```

graph TD
    A[Propuesta para emprendimiento social] --> B[Diferentes actividades que podemos realizar para mejorar]
    B --> C[Colaboración con Productores Locales]
    B --> D[Educación y Sensibilización]
    B --> E[Análisis de Viabilidad]
    B --> F[Encuentros y Focos Grupos]
    B --> G[Sesiones de Brainstorming]
  
```

2. Propuesta para emprendimiento social

FASE: IDEAR

Propuesta para emprendimiento social

Diferentes actividades que podemos realizar para mejorar

- Colaboración con Productores Locales:** Establecer relaciones con agricultores y productores locales de diferentes regiones para garantizar un
- Educación y Sensibilización:** Organizar eventos educativos y campañas de sensibilización en la comunidad sobre los beneficios de los
- Análisis de Viabilidad:** Después de recibir todas las ideas, realizar un análisis exhaustivo de cada una para determinar su viabilidad.
- Encuentros y Focos Grupos:** Realizar encuestas y grupos focales en el municipio de Abrego para comprender mejor las necesidades y preferencias de la comunidad en cuanto a
- Sesiones de Brainstorming:** Realizar a lo largo del tiempo sesiones de lluvia de ideas donde puedan generarse una amplia gama de ideas.

Fuente. Autoría propia

Proyección operativa y financiera

Recursos operativos

En este punto se presenta la información contenida en la Tabla 4

Tabla 4

Recursos operativos

Concepto	Unidad
Almacenamiento y Logística	Disponemos de un refrigerado, y el espacio estos almacenes tienen la capacidad de almacenar una amplia variedad de productos frescos y orgánicos
Personal:	Contamos con 10 personas.
Centro de Procesamiento:	También se cuenta con un espacio para empacar, y seleccionar cada producto.
Computador	3
Papel	5 resmas
Bolsas de empaque	5 docenas
Sacos	10
Transporte	1 carro tipo furgón

Nota. Recursos operativos. Fuente. Autor

Capacidad instalada

Tabla 5

Capacidad instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	600 mt ²
% de espacio utilizado	30

Nota. Capacidad instalada. Fuente. Autor

Fuentes de insumos

Aquí damos una descripción general de las fuentes de insumos y si es necesario contar con inventarios:

Agricultores locales: las frutas, verduras y otros productos orgánicos son adquiridos directamente de agricultores locales que cultivan estos alimentos.

Proveedores orgánicos: se establecieron acuerdos con proveedores de nuestro municipio que ofrecen alimentos orgánicos certificados, como granos, harinas, aceites, etc.

Cooperativas agrícolas: en algunos captosres o veredas de nuestro municipio hay cooperativas agrícolas que ofrecen una variedad de alimentos locales, con las cuales se hizo acuerdos para manejar estos productos.

Productores de alimentos procesados: para aumentar nuestra clientela hemos dañado a conocer algunos productos o alimentos procesados, como mermeladas, conservas o productos horneados, donde los ingredientes específicos que manejan nuestros proveedores para cada uno de ellos.

Mercados locales: en los mercados locales y ferias de agricultores que se dan en nuestro municipio son excelentes lugares adquirir insumos frescos y orgánicos directamente de los productores.

Inventario

Estacionalidad:

Algunos alimentos locales los cuales su caducidad no es muy rápida, los almacenamos a cada uno de ciertos productos para mantener el suministro durante todo el año y que nuestros clientes no se vean afectados en el consumo de ellos.

Demanda

Tenemos una demanda constante de ciertos productos, por lo cual utilizamos nuestro inventario para mantener la disponibilidad de cada producto.

Caducidad

Los alimentos orgánicos tienden a tener una vida útil más corta, por lo que debes gestionar cuidadosamente el inventario para evitar desperdicio.

Distribución

El comienzo de enviar productos a otras partes de nuestra región va en mejora, por lo cual contamos con suficiente inventario para satisfacer los pedidos y tiempos de entrega.

Ficha técnica del producto

Plataforma de venta de alimentos orgánicos y locales

Nombre del Producto/Servicio: Plataforma de venta de alimentos orgánicos y locales

Descripción del Producto/Servicio:

La plataforma es un mercado en línea que conecta a productores locales de alimentos orgánicos con consumidores interesados en productos frescos y sostenibles.

Los usuarios pueden navegar por una amplia variedad de alimentos, incluyendo frutas, verduras, carne, lácteos, productos horneados y más.

Los productos ofrecidos son exclusivamente locales y orgánicos y provenientes de agricultura local.

Características Clave:

Variedad de productos frescos y orgánicos.

Usuarios de usuario intuitiva y amigable.

Se realiza una búsqueda para encontrar productos específicos.

Opciones de pago seguras y variadas.

Sistema de calificaciones y reseñas para los productos y productores.

Entrega a domicilio o puntos de recogida locales.

Soporte al cliente dedicado.

Promoción de prácticas sostenibles y de apoyo a agricultores locales.

21.3 Ventajas Competitivas:

Fomenta la economía local y apoya a agricultores locales.

Ofrece alimentos frescos y orgánicos, promoviendo un estilo de vida saludable.
Facilita la compra en línea, ahorrando tiempo a los consumidores.

Contribuye a la reducción de la huella de carbono al promover la producción local y sostenible.

Precio y Tarifas:

Los precios varían según el producto y el productor.

Se pueden aplicar cargos de entrega, que dependen de la ubicación del cliente.

Se ofrecen opciones de suscripción para descuentos exclusivos.

Público Objetivo:

Consumidores que buscan alimentos orgánicos y locales.

Personas interesadas en apoyar a la comunidad local y la sostenibilidad.

Aquellos que buscan la comodidad de comprar alimentos en línea.

Requisitos Técnicos:

Acceso a Internet y dispositivo (computadora, tableta o teléfono).

Navegador web actualizado.

Opción de pago en línea, como tarjeta de crédito o daviplata, nequi.

Plataformas Compatibles:

Página web responsable para navegadores en computadoras y dispositivos móviles.

Posible desarrollo de aplicaciones móviles en el futuro.

Proveedores de Servicios y Socios:

Agricultores y productores locales.

Personal de logística para la entrega.

Proveedores de servicios de pago en línea.

Fecha de Lanzamiento Prevista:

7 de febrero del año 2024, en el municipio de Abrego departamento Norte de Santander.

Estado del Desarrollo:

Es un proyecto que se está realizando se espera implementarlo y contar con el apoyo de la comunidad.

Descripción de maquinaria y elementos operativos

Tabla 6

Descripción de maquinaria

Concepto	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Servidores web	Se necesitan servidores potentes para alojar la plataforma en línea y garantizar un acceso rápido y seguro para los usuarios	4	\$700.000	\$21'000.000
Equipos informáticos	Computadoras de alta calidad para la administración y el desarrollo de la plataforma	7	\$1'500.000	\$10'500.000
Plataforma de comercio electrónico	Un sistema de comercio electrónico personalizado o una solución como Shopify o WooCommerce para administrar catálogos de productos, carritos de compra y procesamiento de pedidos.	1	\$12'000.000	12'000.000
Base de datos	Se requiere una base de datos robusta para almacenar información de productos, usuarios, transacciones, y más.	3	\$200.000	\$600.000
Sitio web y aplicaciones móviles	Desarrollar una interfaz de usuario atractiva y fácil de usar tanto para el sitio web como para aplicaciones móviles, si es aplicable.	4	\$100.000	\$500.000

Almacén refrigerado	Para productos perecederos, como frutas, verduras y productos lácteos, se necesita un espacio de almacenamiento refrigerado para mantener la frescura.	5	\$3'000.000	\$15'000.000
Almacenamiento no refrigerado	Para productos secos y no perecederos, se necesitan estanterías y sistemas de almacenamiento adecuados.	3	\$1'000.000	\$3'000.000
Flota de vehículos	Si se planea entregar productos, se necesitarán vehículos de transporte refrigerados para mantener la cadena de frío.	1	\$40'000.000	40'000.000
Sistema de seguimiento	Un sistema de seguimiento de pedidos en tiempo real para rastrear la ubicación de los envíos y mantener a los clientes informados.	1	\$2'000.000	\$2'000.000
Material de empaque	Envases orgánicos y sostenibles, etiquetas y material de marketing	300	\$30.000	\$900.000
Equipo de operaciones	Personal para administrar la plataforma, gestionar inventario, procesar pedidos y brindar atención al cliente.	5	\$2'000.000	\$10'000.000
Equipo de reparto	Conductores y personal de entrega si se ofrecen servicios de entrega a domicilio.	3	\$2'000.000	\$6'000.000
Oficinas	Espacio de oficina para el equipo administrativo y de desarrollo.	1	\$3'000.000	\$3'000.000

Sistemas de seguridad	Cámaras de vigilancia, sistemas de alarma y controles de acceso para proteger tanto las instalaciones como los datos del cliente	1	\$2'500.000	\$2'500.000
Equipo de marketing	Personal para gestionar campañas de marketing, publicidad en línea y estrategias de promoción.	2	\$2'000.000	\$2'000.000
Cumplimiento normativo, Cumplimiento orgánico	Garantizar que los productos sean certificados como orgánicos y cumplan con las regulaciones locales			\$4'000.000
Cumplimiento legal	Asegurarse de cumplir con las leyes de comercio electrónico y regulaciones de seguridad alimentaria.			\$4'000.000
Total				\$137'000.000

Nota. Descripción de maquinaria. Fuente. Autor

Descripción de cargos

Director Ejecutivo

Encargado de la dirección estratégica del negocio, la toma de decisiones clave y la gestión general de la plataforma. Requiere experiencia en el sector de alimentos orgánicos y habilidades de liderazgo.

Gerente de Operaciones

Responsable de la logística y operaciones diarias, incluyendo la gestión de proveedores, control de inventario y coordinación de entregas.

Gerente de Marketing y Ventas

Encargado de diseñar estrategias de marketing, promoción de la plataforma y gestión de ventas. Debe tener conocimientos en marketing digital y comercio electrónico.

Especialista en Alimentos Orgánicos

Responsable de evaluar y seleccionar proveedores de alimentos locales orgánicos, así como de garantizar la calidad y autenticidad de los productos en la plataforma.

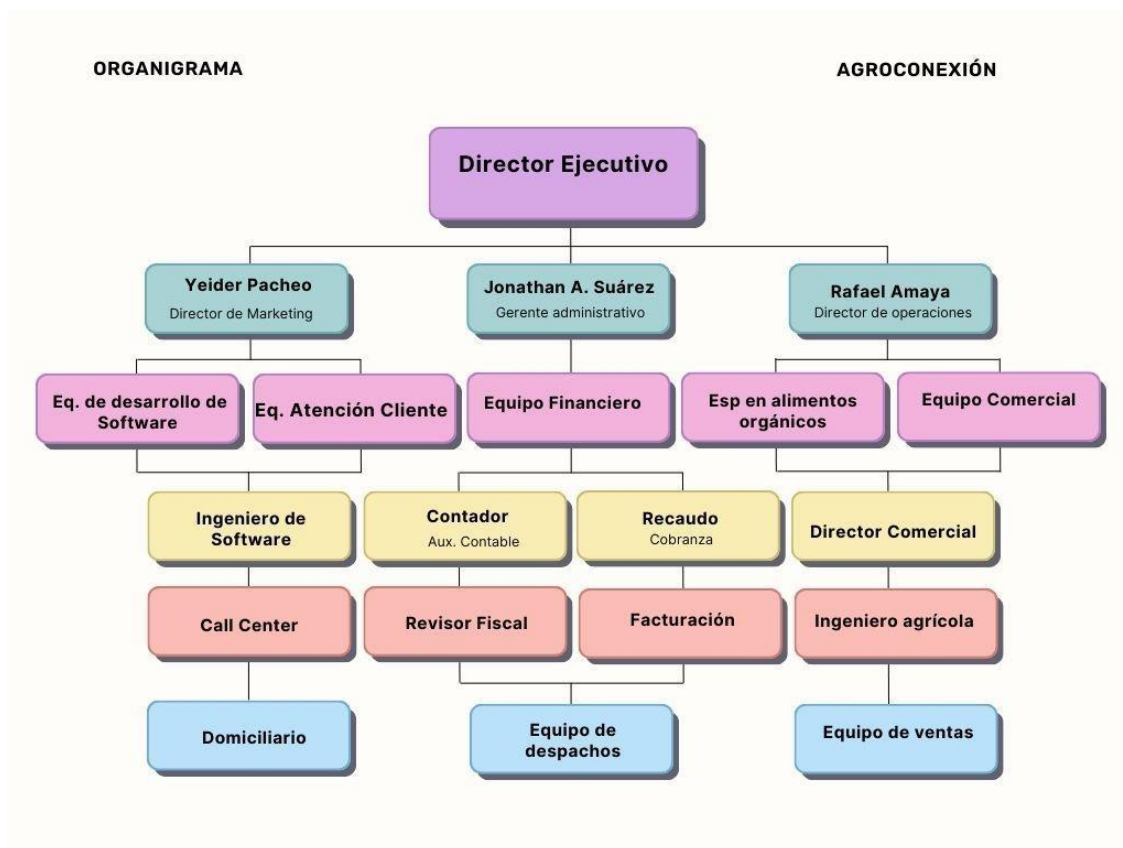
Equipo de Atención al Cliente

Para brindar soporte a los clientes y resolver sus consultas, problemas y quejas.

Organigrama

Figura 16

Organigrama



Fuente. Autoría propia

Necesidades de personal y proyecciones de sueldos

Tabla 7

Necesidades del personal

Cargo	Sueldo anual
Director Ejecutivo:	\$48'000.000
Gerente de Operaciones:	\$44'000.000
Gerente de Marketing y Ventas	\$40'000.000
Especialista en Alimentos Orgánicos	\$28'000.000

Ingeniero de sistemas	\$30'000.000
Call center (2)	\$24'000.000
Contador	\$30'000.000
Domiciliario	\$20'000.000
Cartera	\$28'000.000
<u>Ingeniero agrícola</u>	<u>\$32'000.000</u>

Nota. Descripción de las necesidades del personal. *Fuente.* Autor

Costos Parafiscales:

En Colombia, los costos parafiscales incluyen contribuciones obligatorias como la seguridad social, el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), el Sistema General de Pensiones (SGP), el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), entre otros. Estos costos pueden representar un porcentaje significativo del salario de los empleados y deben ser tenidos en cuenta al calcular los costos laborales totales.

Es importante recordar que los costos parafiscales pueden cambiar con el tiempo y estar sujetos a regulaciones gubernamentales. Por lo tanto, se debe consultar a un experto en recursos humanos o un contador para obtener información actualizada sobre los costos parafiscales en Colombia.

Los costos parafiscales incluyen contribuciones obligatorias que la empresa debe pagar en nombre de los empleados.

Contribuciones a la seguridad social (por ejemplo, seguro de salud y pensiones).

Impuestos sobre nómina (como el impuesto a la nómina).

Aportes a los sistemas de seguridad social.

Otros beneficios adicionales, como bonificaciones y subsidios.

Descripción equipos de oficina

Tabla 8

Equipos de oficina

Conceptos	Calidad	Valor unitario	Cantida d	Valor total
Teléfono fijo	Samsung	\$600.000	10	\$6'000.000
Balanza electrónica	Dubai kitchen	\$3'500.000	5	\$17'500.00 0
Mobiliario silla	Jamundí Base Nylon	\$3'500,000	15	\$52'500.00 0
Calculadora	Casio	\$90.000	10	\$900.000
Total				\$76'900.00 0

Nota. Descripción de los equipos de oficina. *Fuente.* Autor

Definir el precio

Precio de Venta Estimado

Frutas o vegetales producción por Tonelada: \$1'800.000

Margen de Beneficio: 30%

Precio de Venta por Tonelada: \$2'340.000

Servicios de Recolección y Procesamiento de cultivos sostenible, orgánicos:

Costo por Servicio de: \$2'500.000

Margen de Beneficio: 30%

Precio por Servicio: \$3'250.000

Proyecciones de Ventas

Tabla 9

Proyecciones de servicios y productos

Año	Venta de productos (Toneladas)	Ingresos por ventas	Número de Servicios	Ingresos por Servicios
2024	250	\$450'000.000	50	\$162'000.000
2025	400	\$720'000.000	120	\$390'000.000
2026	490	\$1'146'600.000	200	\$650'000.000

Nota. Proyecciones de servicios y productos. *Fuente.* Autor

Proyección de Ingresos Totales

Primer Año: \$612'000.000

Segundo Año: \$1'110'000.000

Tercer Año: \$1'796'600.000

Capital de trabajo para el proyecto Agroconexión***Activos Circulantes***

Efectivo en caja y en bancos: \$20'000.000

Cuentas por cobrar (ingresos esperados de cuentas): \$18'000.000

Inventario (frutas y verduras en refrigeradores listo para la venta y materiales en proceso): \$25'000.000

Pasivos Circulantes

Cuentas por pagar (proveedores, servicios): \$5'000.000

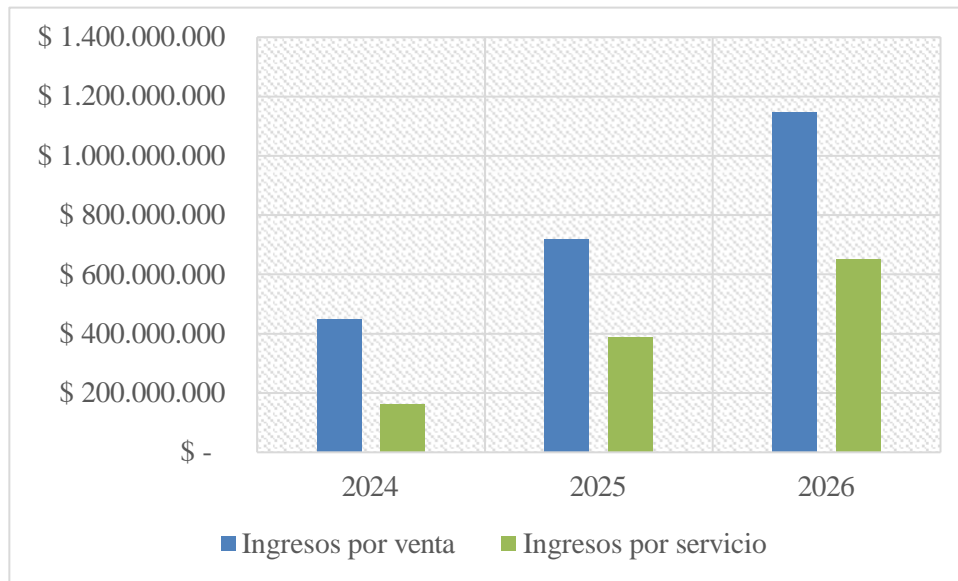
Gastos operativos tiempo real (salarios, alquiler, servicios públicos): \$15'000.000

Sustentación de la inversión

El proyecto Agroconexión emerge como una oportunidad sólida de inversión al estar directamente alineado con las necesidades actuales del mercado agrícola en el municipio de Ábrego, Norte de Santander. Este mercado está cada vez más receptivo a soluciones que no solo sean rentables, sino también sostenibles a largo plazo. La justificación para la inversión inicial se fundamenta en la creciente demanda de productos y servicios que promueven la sostenibilidad dentro del sector agrícola. Esta tendencia representa una oportunidad estratégica, ya que existe una base sólida de agricultores interesados en adoptar prácticas y tecnologías más amigables con el medio ambiente. La clave para el éxito radica en una estrategia enfocada en la calidad de los productos ofrecidos. Al satisfacer las necesidades específicas de los agricultores colombianos, se fortalece la propuesta de valor del proyecto. Ofrecer soluciones adaptadas y de alta calidad asegura la aceptación y el interés por parte de los agricultores, consolidando así una posición sólida en el mercado. Lo que a continuación mediante el siguiente gráfico se permite concluir sobre el proyecto Agroconexión es que éste se presenta como una inversión prometedora al estar en línea con la creciente demanda de sostenibilidad en el sector agrícola colombiano y al enfocarse en ofrecer soluciones de alta calidad que satisfagan las necesidades específicas de los agricultores locales.

Figura 17

Proyección comparativa durante los próximos 3 años



Fuente. Autoría propia

Conclusiones

Mediante este trabajo logramos identificar los problemas que aquejan a los agricultores y como el día a día no deja que nos detengamos a revisar la problemática que se presenta y la cual a través de esta propuesta se logre mejorar.

Con el trabajo desarrollado se tiene en cuenta cada uno de los procedimientos que se necesitan para poder obtener un emprendimiento satisfactorio, de la misma manera se refleja lo importante que es tener en cuenta cada una de las fases o características que se poseen en el campesinado del municipio de Abrego para poder brindarle una mejor calidad de vida por medio de este emprendimiento en el cual se está trabajando, de la misma manera es importante tener en cuenta cada uno de los conceptos vistos para poder ponerlos en práctica en nuestras vidas cotidianas al día a día.

El ciclo iterativo del Design Thinking subraya la flexibilidad y adaptabilidad del enfoque en el desarrollo de la plataforma. A través de las etapas de Definición, Ideación, Prototipado y Testeo, se promueve la generación de ideas innovadoras, la creación de prototipos funcionales y la evaluación continua en condiciones reales. Esta metodología permite no solo abordar la demanda inicial, sino también adaptar y mejorar la plataforma a medida que evoluciona y se expande en el municipio de Abrego, asegurando así su relevancia y utilidad a largo plazo.

Con el trabajo desarrollado se logró identificar cada una de las características que se tuvieron en cuenta para dicho desarrollo del simulador, de igual manera se realizó un cuestionario relacionado con el simulador, teniendo en cuenta cada una de las características que se poseen en el simulador, también se logra reflejar con gran importancia la elaboración de un modelo canvas con su propuesta de negocio, teniendo en cuenta las características que requiere la guía de actividades.

La clave para el éxito en el mercado radica en el desarrollo de una identidad de marca impactante, la segmentación estratégica del grupo objetivo y la implementación de estrategias de mercadeo multicanal y comunicación efectiva. Esto garantizará una conexión emocional con el público objetivo, maximizando así las oportunidades de crecimiento y expansión del negocio.

En este trabajo se buscó proponer un proyecto con base a la problemática social seleccionada “plataforma de venta de alimentos” la cual contempló una solución a la problemática de mejorar la venta de los productos agrícolas en el municipio y a la vez que fuera económicamente viable. Esta idea de proyecto se justificó de acuerdo con el factor innovador; impacto en la problemática social; acceso a financiamiento y el mercado potencial, permitiendo, por lo tanto, que cada integrante del grupo realice una valoración de las ideas de los proyectos planteados, lo cual se hizo a través de una matriz de evaluación facilitando confrontar los proyectos propuestos y así, por medio de votación seleccionar el emprendimiento social que más impacto tiene en la comunidad.

Recomendaciones

La plataforma que se ha creado en dicho municipio es con el fin de poder vender los productos a un precio mejor al que han estado vendiendo durante años, ya que en Ábrego el campesino no logra vender sus productos a precios justos y muchas veces tienden a perder sus cosechas por esta misma razón, en la plataforma se busca poder tener clientes satisfactoriamente que compren día a día nuestros productos, venderlos a un precio que no sea difícil para ellos y no nos genere baja economía a nosotros, precio justo.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p.65-134). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=66>
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales. Obtenido de Empresas sociales: <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- Galindo, G. (2019). El Design Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados; Desing Thinking: a technique that conquers new markets. Grado Cero, 1 (2019). ; <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>
- Mejía, A. M. (2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Objeto_virtual_de_Informacion_OVI]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/21685>
- Peña Huaytalla, E. (2019). Desing Thinking - 3. Universidad Continental; Repositorio Institucional - Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>
- Vega Guerrero, J. (2019). Propuesta de un modelo de competitividad para el emprendimiento social. En J. Vega Guerrero, La competitividad: visiones desde la investigación científica en ciencias económicas y administrativas (págs. 131-151). Colombia ISBN: Sello Editorial UNAD. Obtenido de La competitividad .
- Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social. En A. Villa Sánchez, A training model for developing social

entrepreneurship = Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social.

(págs. 97-116). Educar.

Anexos

Anexo 1

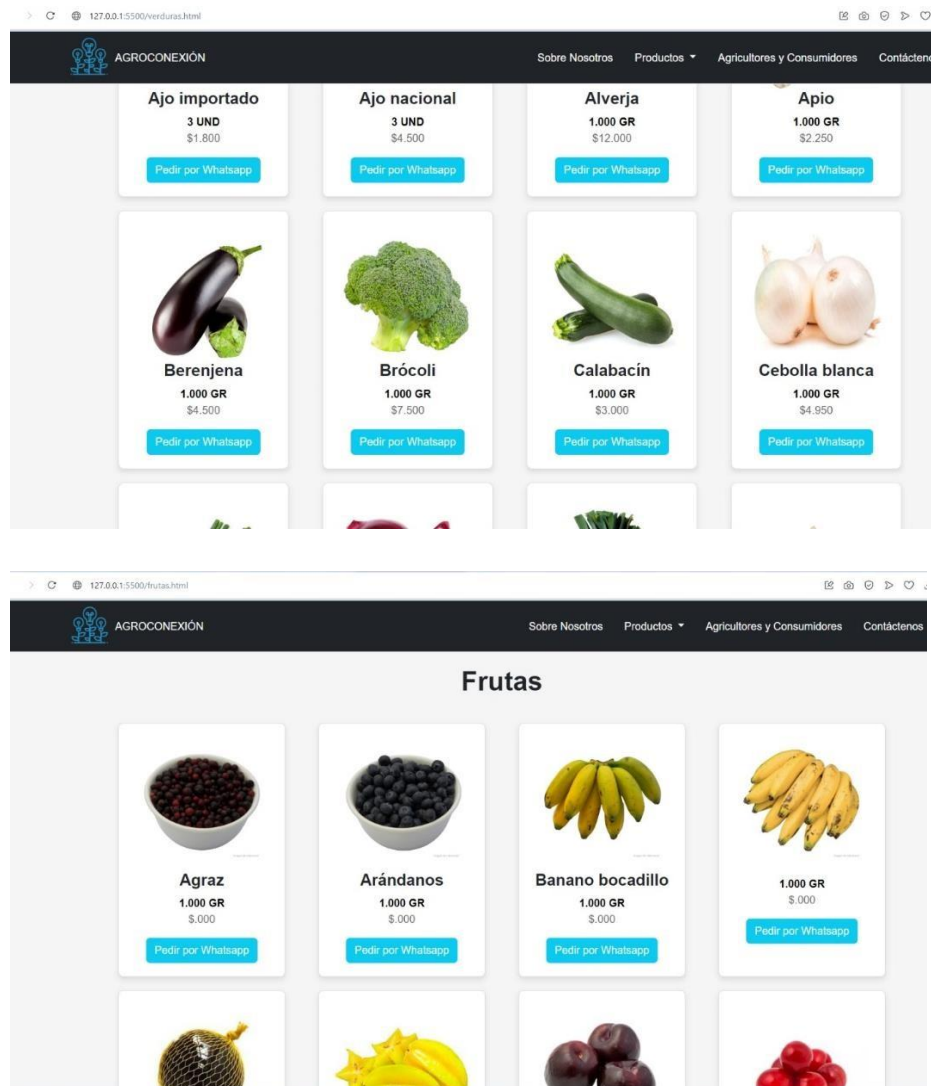
Link de acceso a la Plataforma Agroconexión:

<https://agroconexion.000webhostapp.com/>. En la Figura 18 se observa secciones que encontraran dentro de la plataforma.

Figura 18

Plataforma Agroconexión





Fuente. Autoría propia

Redes sociales, información relevante de la plataforma

Figura 19

Información de la plataforma



Fuente. Autoría propia