

BUSINESS MODEL CANVAS

ALIANZAS CLAVE

PROVEEDORES DE PRODUCTOS DE CALIDAD.
PRODUCTORES DE SEMILLAS DE CANNABIS.
ORGANIZACIONES DE LA INDUSTRIA DEL CANNABIS.
PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO.
PROFESIONALES DEL SECTOR (ABOGADOS, CONSULTORES, ETC.).

ACTIVIDADES CLAVE

GESTIÓN DE INVENTARIO.
ATENCIÓN AL CLIENTE.
ASESORAMIENTO TÉCNICO.
MARKETING Y PROMOCIÓN.
GESTIÓN DE LA TIENDA ONLINE.

RECURSOS CLAVE

INVENTARIO DE PRODUCTOS.
PERSONAL EXPERTO EN CULTIVO DE CANNABIS.
PLATAFORMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO.
RED DE PROVEEDORES CONFIABLES.
BASE DE DATOS DE CLIENTES.

PROPUESTA DE VALOR

AMPLIA VARIEDAD DE PRODUCTOS PARA EL CULTIVO DE CANNABIS.
ASESORAMIENTO EXPERTO Y SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA CULTIVADORES NOVATOS Y EXPERIMENTADOS.
CALIDAD Y FIABILIDAD DE LOS PRODUCTOS.
PRECIOS COMPETITIVOS.
ACCESO A INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE REGULACIONES Y MEJORES PRÁCTICAS DE CULTIVO.

RELACION CON EL CLIENTE

ATENCIÓN PERSONALIZADA EN LA TIENDA FÍSICA Y ONLINE.
SOPORTE TÉCNICO Y ASESORAMIENTO EXPERTO.
PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN PARA CLIENTES RECURRENTES.
COMUNIDAD EN LÍNEA PARA COMPARTIR CONSEJOS Y EXPERIENCIAS.

CANAL

TIENDA FÍSICA.
TIENDA ONLINE.
REDES SOCIALES Y MARKETING DIGITAL.
EVENTOS Y FERIAS DE LA INDUSTRIA DEL CANNABIS.
ALIANZAS CON PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES.

SEGMENTO DE CLIENTES

CULTIVADORES DE CANNABIS CASEROS.
EMPREENDEDORES QUE BUSCAN INICIAR UN NEGOCIO DE CULTIVO DE CANNABIS.
CONSUMIDORES DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON EL CANNABIS (SEMILLAS, FERTILIZANTES, ETC).
EMPRESAS DE CULTIVO COMERCIAL DE CANNABIS.

ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS DE INVENTARIO.
SUELDOS Y SALARIOS DEL PERSONAL.
COSTOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD.
GASTOS LEGALES Y DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO.

FUENTES DE INGRESOS

VENTA DE EQUIPOS DE CULTIVO (ILUMINACIÓN, SISTEMAS DE RIEGO, ETC.).
VENTA DE INSUMOS (SUSTRATOS, FERTILIZANTES, PESTICIDAS).
SEMILLAS DE CANNABIS.
SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y ASESORAMIENTO.