

Innovación de modelos de agronegocio

Metodología para la creación de nuevas
oportunidades de negocio agroalimentario y
agroturístico fijados al territorio

CEEI Castelló - 2021

Juan José Lliso Laguarda. Servicio de Transferencia de Tecnología de la Conselleria de Agricultura, DR, EC y TE

Colabora: Jesús A. Gutiérrez Chávez. Ing. Industrias Alimentarias. UPV.

Marco pasado, actual y futuro



Alimento



Medioambiente, ecologismo,
salud, nutrición



Educación, naturaleza, empatía,
bienestar infantil, proximidad,
tradición, cultura, historia

VALORES
~~producto~~



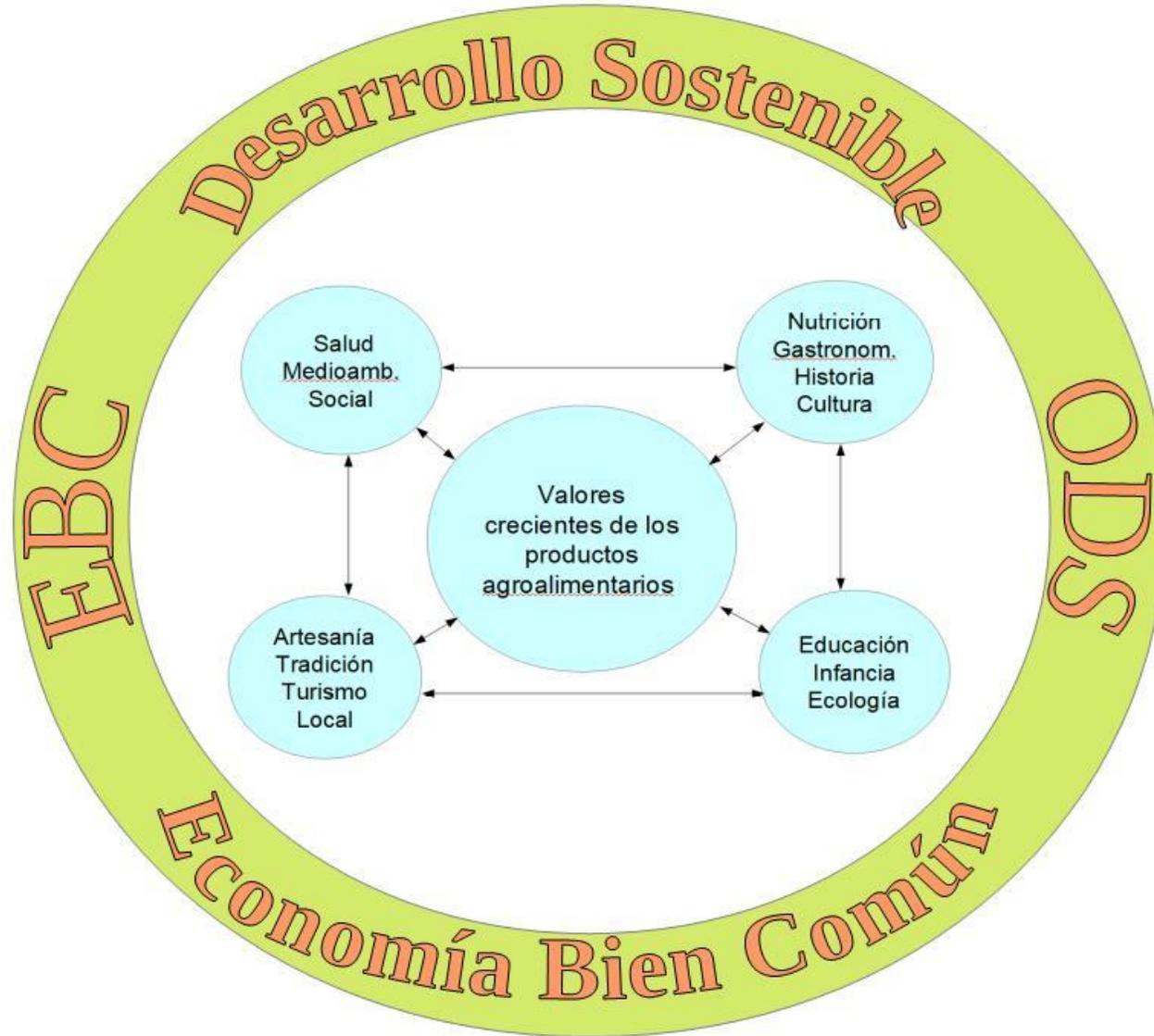
PERSONAS
~~clientes~~



MARCO

DE

VALORES



Introducción

- Compleja situación del sector agroalimentario en general, y del pequeño y mediano emprendedor agro en particular.
- Generación y desarrollo de nuevas ideas de negocio arraigadas al territorio en el marco de los ODS.
- Proponer soluciones social, medioambiental y económicamente rentables mediante la aplicación de una metodología innovadora



Objetivos

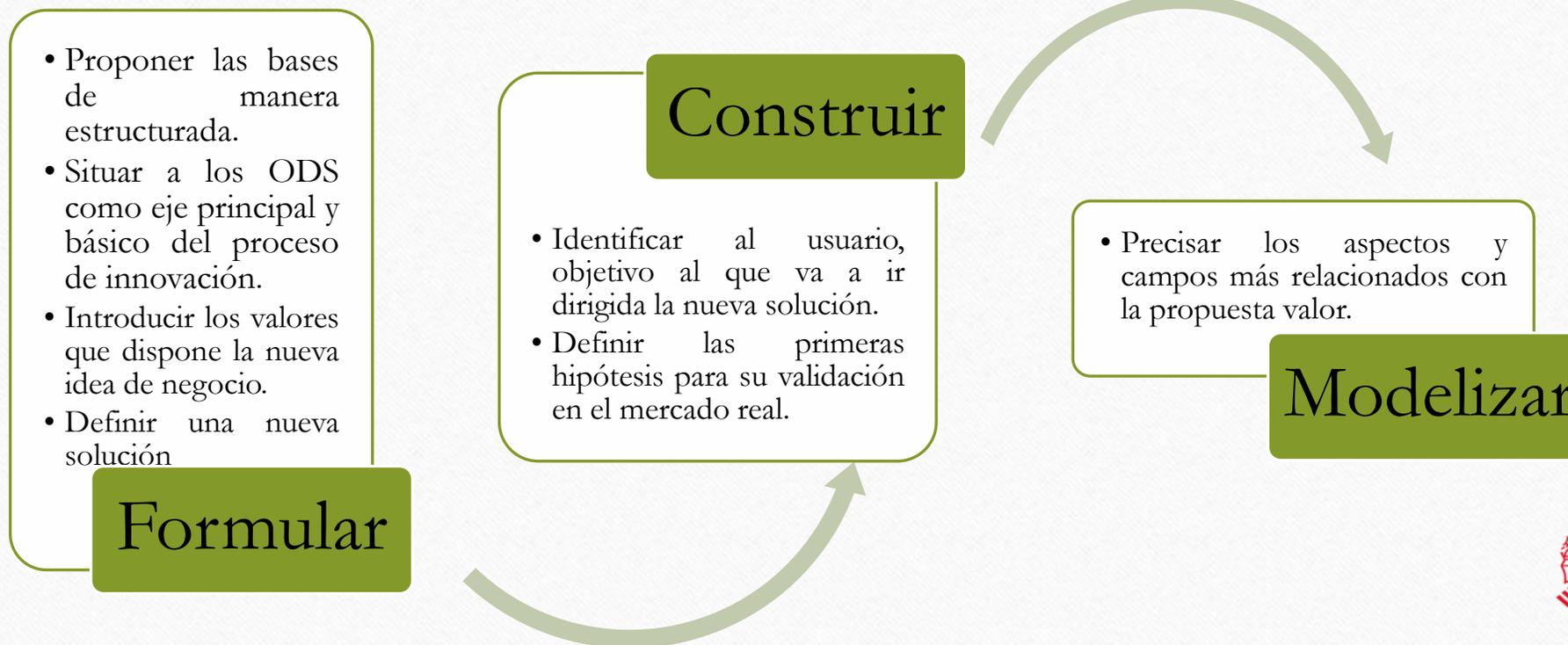
Objetivo general

- Identificar, desarrollar y concretar de forma estructurada nuevas oportunidades de agronegocios en el marco de los ODS.

Objetivos específicos

- Formular oportunidades de agronegocios de proximidad arraigados al territorio.
- Diseñar la estrategia empresarial a partir de los valores aportados y las personas receptoras.
- Establecer las actividades y medidas a realizar para cumplir con la propuesta valor.

Fases para la innovación



LA NUEVA METODOLOGÍA

Herramientas y proceso para la creación de nuevas oportunidades de negocio agroalimentario y agroturístico fijados al territorio

FORMULAR

CONSTRUIR

MODELIZAR

DIAGNÓSTICO. FORMULAR

Matiza la situación actual del **modelo de negocio** que propones desde las siguientes dimensiones.

PROYECTO:

SITUACIÓN INTERNA	DEBILIDADES	SINERGIAS
SITUACIÓN EXTERNA	OFERTAS SUSTITUTIVAS	PUBLICO OBJETIVO

FORMULAR

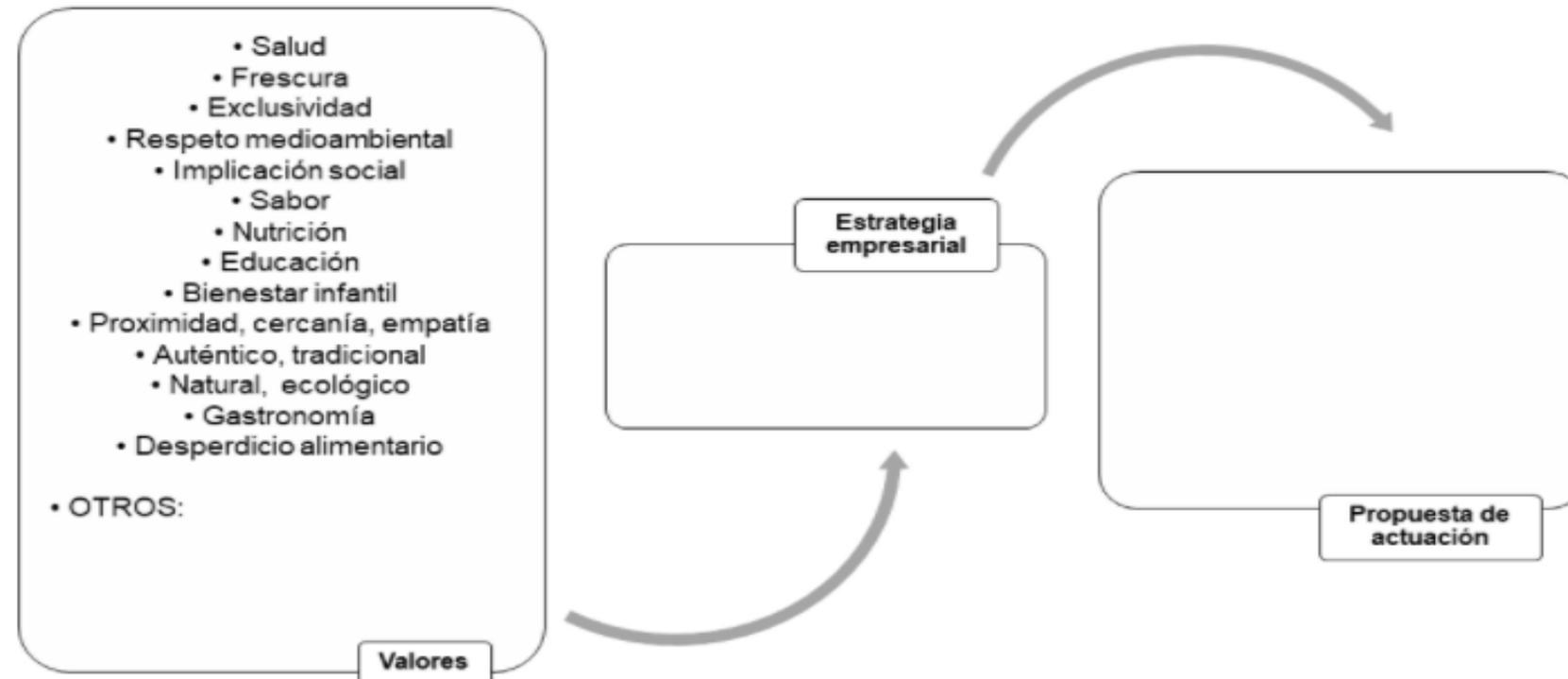
CONSTRUIR

MODELIZAR

ALINEAMIENTO. FORMULAR

1. Analiza e identifica con un círculo los **valores** en materia de **sostenibilidad** que aportará tu modelo de negocio.
2. Encuádralo en la estrategia empresarial con la que más te identifiques (**producción; producción/servicio; servicio**).
3. Establece las metas, adaptación y mejora de la nueva solución que propones. |

PROYECTO:



FORMULAR

CONSTRUIR

MODELIZAR

PERFIL CLIENTE. CONSTRUIR

En base a lo formulado. Caracteriza a tu cliente objetivo.

PROYECTO:

CARACTERIZACIÓN

COMUNIDAD	PERSONA
¿Cómo es su familia?	¿Sexo?
¿Cómo es su entorno?	¿Edad?
¿Quién es la persona en la que se apoya/confía?	¿Estado civil?
	¿Lugar de residencia?
	¿Cuál es su nivel cultural?
	¿Cuál es su trabajo?

SÍNTESIS

¿Qué motiva al usuario a tener esa necesidad?

ESPECTATIVA

NECESIDAD 1.	MOTIVACIÓN 1.
NECESIDAD 2.	MOTIVACIÓN 2.
NECESIDAD 3.	MOTIVACIÓN 3.
NECESIDAD 4.	MOTIVACIÓN 4.

FORMULAR

CONSTRUIR

MODELIZAR

USUARIO POTENCIAL. CONSTRUIR

De acuerdo con la **síntesis planteada**. Clasifica a tus posibles clientes según su nivel de fidelización.

PROYECTO:

CLIENTE ALTERNATIVO:

CLIENTE ENTUSIASTA:

ACTOR PRINCIPAL:

FORMULAR

CONSTRUIR

MODELIZAR

FOCO DEL NEGOCIO. MODELIZAR

PROYECTO:

ACTORES INVOLUCRADOS

ACTIVIDADES CLAVE

RECURSOS CLAVE

PROPUESTA DE VALOR

CLIENTE/CANALIDAD

SOLUCIÓN

FORMULAR

CONSTRUIR

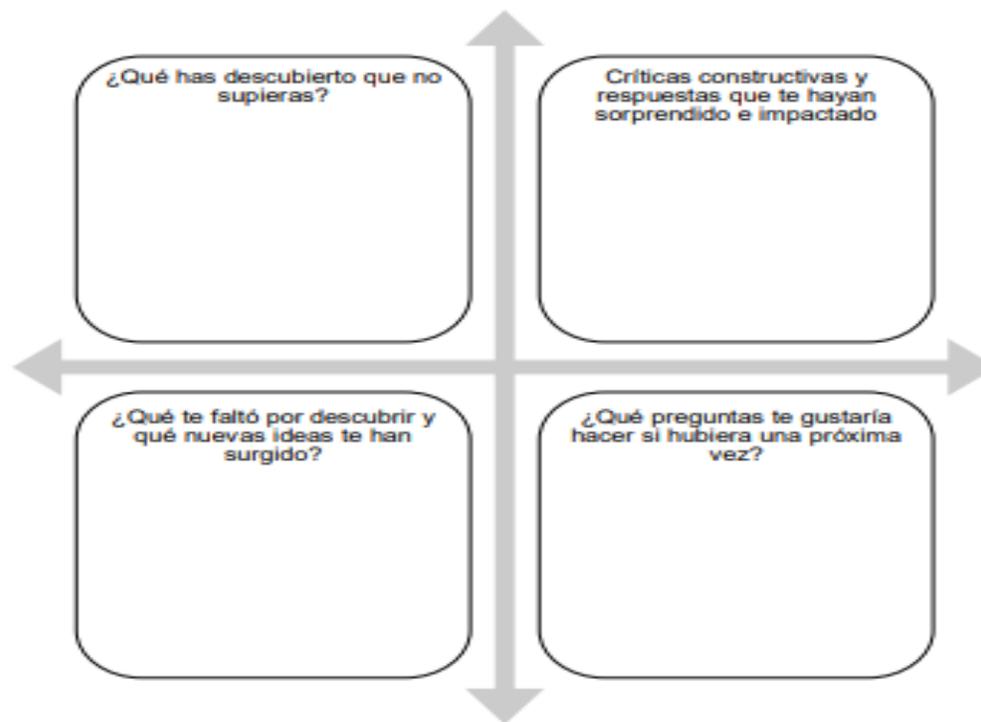
MODELIZAR

ENTREVISTA CUALITATIVA. MODELIZAR

PROYECTO:

CLIENTE
ENTREVISTAS

MATRIZ DE FEEDBACK



FORMULAR

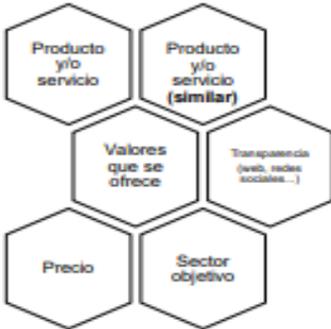
CONSTRUIR

MODELIZAR

GUÍA PARA LAS ENTREVISTA CUALITATIVA

Consideraciones respecto al contenido de las preguntas.

1. Deben ser claras, breves y concisas (no más de veinte palabras).
2. No utilizar una redacción negativa de las palabras; las preguntas tienen que tratar de ser neutras.
3. Sección **Cliente**: *identificar sexo, edad, estado civil, lugar de residencia y nivel cultural.*
4. Sección **Entrevistas**: *se agruparán en 2 líneas: preguntas abiertas (máx. 10 preguntas) y preguntas en escala de Likert (máx. 5 preguntas).*

PREGUNTAS ABIERTAS	PREGUNTAS EN ESCALA DE LIKERT
<p>Formular en base a las siguientes variables:</p>  <p>Siempre que se pueda y proceda, detrás de la pregunta principal se preguntará "¿por qué?", "¿qué es lo que más le gusta o gustó, o qué es lo que más le gustaría?", "¿qué es lo que más le falta o echó en falta?"</p>	<p>Formular en base a las siguientes variables:</p>  <p>Utilizar la escala adjunta:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Completamente de acuerdo2. Bastante de acuerdo3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo4. Bastante en desacuerdo5. Totalmente en desacuerdo

Moltes gràcies a totes i tots

Metodología para la creación de nuevas
oportunidades de negocio agroalimentario y
agroturístico fijados al territorio

CEEI Castelló - 2021

Juan José Lliso Laguarda. Servicio de Transferencia de Tecnología de la Conselleria de Agricultura, DR, EC y TE

Colabora: Jesús A. Gutiérrez Chávez. Ing. Industrias Alimentarias. UPV.