

MODELLI DI BUSINESS



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 101000852



@COFRESH_H2020



/company/co-fresh

Introduzione

Il progetto CO-FRESH propone una serie di 7 modelli di business innovativi, sostenibili e competitivi nelle catene del valore agroalimentare, considerando i tre pilastri delle strategie di creazione e cattura del valore di aziende di successo:

- Proposta di valore,
- Dinamiche di collaborazione
- Capacità dinamiche delle aziende.

Questi modelli di business sono stati selezionati sulla base del loro potenziale commerciale e dell'opportunità di migliorare la resilienza delle catene del valore dell'UE

Hamburger di fava poco processati



"Il hamburger a bassa lavorazione di fave si rivolge a un segmento specifico di clientela, principalmente imprese alimentari che cercano di rafforzare il loro vantaggio competitivo nel mercato dei prodotti a base vegetale. Radicato in un solido analisi della domanda dei consumatori, offriamo un prodotto tecnologicamente avanzato: hamburger a bassa lavorazione di fave.

Ricercatori, fornitori di materie prime, sviluppatori alimentari fanno parte di questa innovazione.

Scopri i nostri hamburger di fave: un'alternativa deliziosa, sostenibile e salutare alla carne bovina. Ricchi di sapore e nutrienti, sono perfetti per i buongustai attenti all'ecologia



Segmenti di clientela

- Ristoranti
- Piccoli negozi locali biologici
- Ingrossatori



Canali di mercato

- Contatti diretti
- Canali dei partner
- Fiere commerciali



Attività chiave

- Fabbrica di lavorazione
- Acquisizione clienti
- Campagne pubblicitarie mirate

COLLABORAZIONI

Collaboriamo con ispettori per garantire il rigoroso rispetto delle normative di controllo qualità e la meticolosa documentazione delle attività di laboratorio. I nostri partner chiave includono fornitori di ingredienti essenziali, organizzazioni di ricerca e sviluppo per l'expertise nello sviluppo prodotto, e aziende di distribuzione/logistica per un raggiungimento efficace del mercato.



Risorse chiave

- Lavorazione alimentare.
- Acquisizione clienti
- Risorse umane.



Relazioni con i clienti

- Miglioramento dell'Offerta di Mercato: Garantire che i nostri prodotti soddisfino e superino le aspettative di mercato.
- Potenziamento della Qualità e del Valore Nutrizionale: Un impegno per il miglioramento continuo.
- Stabilire Relazioni a Lungo Termine con i Clienti: Favorire interazioni ricorrenti.
- Aumentare la Disponibilità di Hamburger Vegetali a Base di Fave Locali: Affrontare la crescente domanda.

FLUSSI DI RICAVI

Le entrate provengono principalmente dalle vendite dei nostri hamburger di fave a bassa lavorazione a catering, ristoranti e fornitori di servizi alimentari. Generiamo anche reddito concedendo in licenza il nostro processo produttivo e offrendo servizi di consulenza legati a marketing, posizionamento del prodotto e competenze sulla qualità alimentare.

STRUTTURA DEI COSTI

La struttura dei costi comprende costi variabili legati agli ingredienti, unisce costi fissi e variabili per la lavorazione, costi di imballaggio adattati al volume di produzione e agli obiettivi di sostenibilità, costi di marketing e vendite essenziali per l'acquisizione di clienti e la generazione di entrate, principalmente costi fissi associati alle risorse umane, costi di fabbrica che coprono affitto, utenze e manutenzione, e potenziali fonti di entrate attraverso tariffe di licenza ad altre aziende.

Sistema di irrigazione intelligente



Il modello di business per l'irrigazione intelligente offre una soluzione innovativa per una gestione efficiente dell'acqua in agricoltura, paesaggistica e industria. Utilizzando un Sistema di Irrigazione Intelligente basato sulla tecnologia, ottimizza gli orari di irrigazione in tempo reale, risparmiando acqua e migliorando la salute delle colture. Serve agricoltori, architetti del paesaggio e strutture industriali, offrendo servizi completi dall'installazione al supporto continuativo.

Ricercatori, sviluppatori IT e agricoltori fanno parte di questa innovazione.

Il nostro valore principale è un Sistema di Irrigazione Intelligente che ottimizza l'uso dell'acqua con dati meteorologici e del suolo. Forniamo controller, sensori, installazione, monitoraggio e supporto per un'irrigazione senza sforzo ed efficiente.



Segmenti di clientela

- Strutture industriali.
- Agricoltori/Cooperative.
- Aziende di architettura del paesaggio e enti municipali.



Canali di mercato

- Marketing diretto agli utenti finali.
- Canali dei partner
- Fiere commerciali



Attività chiave

- Ricerca e sviluppo di nuove tecnologie e software per l'irrigazione
- Progettazione e produzione di attrezzature ICT e sensori per l'irrigazione
- Vendite e marketing per promuovere e vendere i prodotti

COLLABORAZIONI

I nostri sforzi collaborativi coinvolgono aziende di architettura del paesaggio e cura del prato, enti governativi che promuovono la conservazione dell'acqua, revisori che garantiscono il controllo di qualità e organizzazioni di ricerca e sviluppo che contribuiscono all'ottimizzazione del rendimento delle colture. Da questi partner, acquisiamo competenze agronomiche, conformità agli standard igienici e componenti essenziali per il nostro sistema di irrigazione.



Risorse chiave

- Gestione dei contatti.
- Monitoraggio dell'interazione con i clienti.
- Gestione del database Gestione della conoscenza.
- Gestione della sicurezza.



Relazioni con i clienti

- Vendite dirette e marketing ai clienti.
- Offerta di servizi di installazione e manutenzione.
- Fornitura di supporto continuo al cliente e assistenza tecnica.

FLUSSI DI RICAVI

Le fonti di ricavo comprendono vendite di prodotti, licenze e abbonamenti, servizi di installazione e manutenzione, progetti di personalizzazione e integrazione, servizi di consulenza e formazione, e strumenti di analisi dati e reportistica. Questo modello di ricavo diversificato assicura la sostenibilità finanziaria e risponde alle esigenze diverse dei nostri clienti

STRUTTURA DEI COSTI

La voce di costo più significativa riguarda le spese per il personale ingegneristico hardware e software. Pur essendo principalmente fisse, queste spese sono in linea con il nostro impegno continuo per gli aggiornamenti di sistema, la ricerca e lo sviluppo, il versionamento e il supporto. Allochiamo le spese su vari progetti, sfruttiamo le economie di scala, ci concentriamo su mercati accessibili e manteniamo un'erogazione dei servizi efficiente in termini di costi.

Nuova bevanda da sottoprodotti di clementine



Questa innovazione riguarda il Succo di Clementine, una bevanda sostenibile creata dai sottoprodotti delle clementine. È ecologico, nutriente e sostiene le comunità locali, rendendolo una scelta unica e preziosa sia per i consumatori che per le aziende.

Ricercatori, laboratori alimentari e agricoltori fanno parte di questa innovazione.

Scopri il nostro innovativo e sostenibile Succo di Clementine, realizzato dai sottoprodotti. Siamo ecologici, nutrienti e orientati alla comunità.



Segmenti di clientela

- Personale specializzato.
- Risorse finanziarie.
- Fornitori di ingredienti.



Canali di mercato

- Marketing diretto agli utenti finali.
- Canali dei partner.
- Fiere commerciali.



Attività chiave

- Ricerca e sviluppo di una nuova bevanda utilizzando gli sottoprodotti delle clementine.
- Ricerca dei consumatori sulla propensione a bere i sottoprodotti delle clementine.
- Vendite e marketing per promuovere e vendere i prodotti. Servizi di installazione e manutenzione per l'attrezzatura.

COLLABORAZIONI

I partner chiave includono uno Scienziato del Cibo, un Responsabile della Catena di Approvvigionamento, un Responsabile Ricerca e Sviluppo, un Responsabile della Qualità, un Responsabile Marketing, un Designer di Packaging, Rappresentanti Vendite, Responsabile Operativo e un Responsabile Sostenibilità, tutti essenziali per la nostra produzione e promozione senza soluzione di continuità delle bevande alle clementine



Risorse chiave

- Gestione dei contatti.
- Tracciamento delle interazioni con i clienti.
- Gestione del database.
- Gestione della conoscenza.
- Gestione della sicurezza



Relazioni con i clienti

- Vendite dirette e marketing ai clienti.
- Offerta di servizi di installazione e manutenzione.
- Fornitura di supporto continuo al cliente e assistenza tecnica

FLUSSI DI RICAVI

Le fonti di ricavo sono diverse, con il nucleo principale che proviene dalle vendite di Succo di Sottoprodotti di Clementine. Offriamo anche opzioni di personalizzazione per bevande specializzate, soddisfacendo le preferenze uniche dei consumatori e ampliando le nostre fonti di reddito, dimostrando la nostra adattabilità e impegno verso le richieste del mercato.

STRUTTURA DEI COSTI

La struttura dei costi comprende spese per il personale, la produzione, le attrezzature, il marketing, le vendite, l'installazione, la manutenzione e la ricerca e sviluppo. Queste risorse sono gestite efficientemente per mantenere l'eccellenza e la competitività del nostro prodotto

Faba bean tempeh



La nostra attività di Fava Bean Tempeh prospera sul potenziale delle fave, offrendo una fonte proteica versatile e nutriente. Esplora i nostri elementi chiave, dalle partnership ai profitti. Iniziamo!

Ricercatori, laboratori alimentari e agricoltori fanno parte di questa innovazione.

Eleva il tuo apporto proteico con il nostro eccezionale tempeh di fave, ricco di nutrienti, privo di allergeni e ricco di un sapore versatile e noce, ideale per i consumatori attenti alla salute che cercano innovazione e sostenibilità.



Segmenti di clientela

- Strutture industriali.
- Aziende alimentari.
- Rivenditori Ristoranti e fornitori di servizi alimentari



Canali di mercato

- Marketing diretto agli utenti finali.
- Canali dei partner.
- Fiere commerciali.



Attività chiave

- Ricerca e sviluppo di un nuovo prodotto.
- Ricerca dei consumatori sulla volontà di consumare prodotti a base vegetale.
- Vendite e marketing per promuovere e vendere i prodotti.

COLLABORAZIONI

Collaboriamo con partner chiave che garantiscono fava di alta qualità, guidano l'innovazione, forniscono attrezzature essenziali, imballaggi eco-sostenibili, supporto per la certificazione, finanziamenti per la crescita e marketing efficace per raggiungere un pubblico più ampio.



Risorse chiave

- Materiali grezzi.
- Impianti e attrezzature di produzione.
- Strumenti e software tecnologici.
- Capacità di ricerca e sviluppo.
- Rete di approvvigionamento.
- Risorse finanziarie.



Relazioni con i clienti

- Vendite dirette e marketing ai clienti.
- Offerta di servizi di installazione e manutenzione.
- Fornitura di supporto continuo ai clienti e assistenza tecnica.

FLUSSI DI RICAVI

La nostra innovazione genera entrate attraverso diverse fonti. In primo luogo, il reddito proviene dalle vendite dirette. Un'altra fonte di reddito deriva dalla fornitura di servizi di consulenza incentrati sull'ottimizzazione del processo di produzione del tempeh per i nostri clienti. I servizi di garanzia di qualità e test contribuiscono alle entrate, garantendo la coerenza e la sicurezza dei nostri prodotti. Infine, l'esperienza nello sviluppo di ricette e innovazione di prodotto viene monetizzata attraverso accordi di consulenza e licenza, offrendo soluzioni personalizzate per soddisfare le esigenze uniche dei nostri partner.

STRUTTURA DEI COSTI

La struttura dei costi include spese per materie prime (fave), manutenzione delle strutture e degli impianti, ricerca e sviluppo, gestione della catena di approvvigionamento, risorse finanziarie, risorse umane e varie esigenze operative.

Digitalizzazione dei servizi per l'uso di fertilizzanti e necessità del suolo



Rivoluziona l'agricoltura con la nostra soluzione digitale: i sensori del suolo e la tecnologia IoT permettono agli agricoltori di prendere decisioni basate sui dati, ottimizzare le risorse e aumentare i rendimenti delle colture. Esplora il rivoluzionario modello di business di FINT.

Ricercatori, laboratori, ingegneri ICT e agricoltori fanno parte di questa innovazione

La nostra innovativa soluzione digitale ottimizza l'uso dei fertilizzanti e il controllo del pH del suolo per efficienza e sostenibilità. I dati in tempo reale permettono decisioni intelligenti, riducono gli sprechi e aumentano la redditività. È l'agricoltura, ripensata



Segmenti di clientela

- Strutture industriali.
- Agricoltori.
- Rivenditori.
- Agronomi e consulenti per le coltivazioni.



Canali di mercato

- Marketing diretto agli utenti finali.
- Canali dei partner.
- Fiere commerciali.



Attività chiave

- Ricerca, progettazione e sviluppo di hardware e software.
- Raccolta e analisi dati.
- Validazione della qualità dei dati, Supporto decisionale e guida.
- Accessibilità e controllo remoto.
- Miglioramento continuo e adattabilità

COLLABORAZIONI

I partner chiave sono fondamentali per il nostro successo. Collaboriamo con fornitori di input, provider tecnologici, rivenditori, istituti di ricerca ed esperti di dati per garantire un'offerta stabile, tecnologia all'avanguardia, ampia accessibilità, validazione scientifica e accuratezza dei dati per una gestione efficace del suolo.



Risorse chiave

- Strumenti e software tecnologici.
- Capacità di ricerca e sviluppo.
- Rete di approvvigionamento.
- Risorse finanziarie.



Relazioni con i clienti

- Comunicazione reattiva.
- Supporto personalizzato.
- Formazione ed Educazione.
- Affidabilità e Fiducia.

FLUSSI DI RICAVI

L'innovazione genera entrate attraverso diverse modalità. Le vendite hardware coinvolgono la vendita di sensori del suolo e componenti correlati. Modelli basati su abbonamento offrono flessibilità con piani di abbonamento o tariffe di licenza per l'accesso alla soluzione digitale. I servizi di supporto e manutenzione generano entrate fornendo assistenza continua. La fornitura di servizi di consulenza per la trasformazione digitale a organizzazioni interessate ad adottare tecnologie digitali in agricoltura contribuisce alle entrate

STRUTTURA DEI COSTI

La struttura dei costi comprende spese per ricerca e sviluppo, produzione di hardware, sviluppo software, manutenzione dei sensori, assistenza clienti, distribuzione, gestione dati, aggiornamenti, oneri amministrativi, sforzi di vendita e conformità legale.

Valorizzazione dei residui di clementine: produzione di ingredienti bioattivi



La nostra proposta di valore è tripla: l'utilizzo sostenibile dei residui di clementine riduce gli sprechi e incrementa la redditività; i composti bioattivi soddisfano le industrie orientate alla salute; e la produzione eco-friendly si allinea alla crescente domanda dei consumatori per la sostenibilità e la responsabilità sociale.

Ricercatori, laboratori e industrie alimentari fanno parte di questa innovazione.

Svelare i tesori nascosti dei residui di clementine: Incrementa i profitti, i benefici per la salute e la sostenibilità, il tutto in un unico pacchetto. Unisciti a noi nella rivoluzione eco-friendly che trasforma i rifiuti in meraviglie, differenzia il tuo marchio e soddisfa i consumatori consapevoli



Segmenti di clientela

- Produttori di alimenti e bevande.
- Aziende agricole e biotecnologiche.



Canali di mercato

- Marketing diretto agli utenti finali.
- Canali dei partner.
- Fiere commerciali.



Attività chiave

- Sviluppo e innovazione del prodotto.
- Assicurazione e controllo della qualità.
- Servizio e supporto al cliente.
- Gestione della catena di approvvigionamento.
- Marketing e comunicazione.

COLLABORAZIONI

I partner chiave guidano il successo della nostra missione. I fornitori di clementine forniscono materie prime, le istituzioni di R&S offrono competenze, i fornitori tecnologici assistono nell'estrazione, i laboratori di controllo qualità garantiscono la sicurezza, i partner di produzione supportano la produzione, e i partner di distribuzione/vendita ampliano la nostra portata



Risorse chiave

- Materie prime Impianti e attrezzature di produzione.
- Strumenti e software tecnologici.
- Rete di approvvigionamento.
- Risorse finanziarie



Relazioni con i clienti

- Comunicazione reattiva.
- Supporto personalizzato.
- Formazione ed educazione.
- Fiducia e affidabilità.

FLUSSI DI RICAVI

Le fonti di reddito sono diverse e includono la vendita di ingredienti bioattivi, modelli basati su abbonamenti, servizi di supporto e manutenzione, consulenza, sviluppo personalizzato di prodotti, licenze di proprietà intellettuale e servizi di valore aggiunto. Ciò garantisce un'adattabilità alle esigenze dei clienti e ai cambiamenti di mercato, riducendo al minimo la dipendenza da una singola fonte di reddito.

STRUTTURA DEI COSTI

La struttura dei costi comprende elementi chiave per la sostenibilità e il successo operativo. Ci sono costi legati alle materie prime (sottoprodotti delle clementine), strumenti tecnologici, ricerca e sviluppo, gestione della catena di approvvigionamento e marketing. Gli sforzi di miglioramento continuo assicurano efficienza operativa.

Faba bean falafel



Questo modello di business del tempeh di fava è progettato per sfruttare il potenziale delle fave e trasformarle in una fonte proteica versatile e nutriente: il tempeh di fave. Esplorando i nove elementi chiave del Business Model Canvas, otterrai approfondimenti su come funziona la nostra attività, dalle partnership e risorse chiave alla proposta di valore, ai segmenti di clientela, alle fonti di ricavo e alla struttura dei costi. Approfondiamo i dettagli.

Ricercatori, laboratori e industrie alimentari fanno parte di questa innovazione.

Sblocca il potere delle fave con noi! Approfondisci il nostro modello di business per vedere come creiamo tempeh di fave versatile e nutriente che sta cambiando il gioco



Segmenti di clientela

- Produttori alimentari.
- Aziende agricole e biotecnologiche.
- Agricoltori.
- Ristoranti e fornitori di servizi alimentari.



Canali di mercato

- Direct marketing to end users.
- Partners' channels
- Trade shows



Attività chiave

- Sviluppo e innovazione del prodotto.
- Assicurazione e controllo della qualità.
- Servizio e supporto al cliente.
- Gestione della catena di approvvigionamento.
- Marketing e comunicazione

COLLABORAZIONI

La nostra crescita si basa su partnership chiave: fornitori di fave di alta qualità, laboratori di R&S per l'innovazione, produttori di attrezzature, fornitori di packaging ecologico, partner di certificazione, sostenitori finanziari per la crescita ed esperti di marketing per aumentare la visibilità.



Risorse chiave

- Materie prime.
- Impianti produttivi e attrezzature.
- Strumenti e software tecnologici.
- Rete di approvvigionamento.
- Risorse finanziarie.



Relazioni con i clienti

- Comunicazione reattiva.
- Supporto personalizzato.
- Formazione ed Educazione.
- Affidabilità e Fiducia.

FLUSSI DI RICAVI

I ricavi provengono dalla vendita del nostro tempeh di fava a produttori alimentari, ristoranti e rivenditori. Offriamo anche kit di avviamento e pacchetti di ingredienti per agevolare la produzione di tempeh da parte di altre aziende. Altre entrate derivano dalla consulenza per ottimizzare il processo di produzione del tempeh, servizi di controllo qualità e licenze per la nostra innovazione.

STRUTTURA DEI COSTI

Una parte significativa delle spese è dedicata all'acquisto delle materie prime, principalmente fave di fava. I costi di manutenzione delle strutture sono essenziali per garantire il funzionamento continuo. Gli investimenti in tecnologia e software guidano la ricerca e lo sviluppo, mantenendo la competitività. I costi di gestione della supply chain assicurano un flusso efficiente delle risorse. Le risorse umane sono fondamentali per la produzione, manutenzione e gestione della supply chain. Inoltre, la gestione del database clienti, il software CRM, i canali di comunicazione e le risorse di supporto contribuiscono alla nostra struttura dei costi complessiva