

# Estrategias de Monetización para AGROTECNARIÑO

La monetización de AGROTECNARIÑO se basará en estrategias diversificadas, con un enfoque inicial en la **suscripción por uso**.

---

## 1. Estrategias de Monetización por Uso

### 1.1 Modelo de Suscripción (SaaS)

#### Estrategia:

- Cobrar una Suscripción
- Implementar

#### Planes sugeridos:

- **Plan Básico (\$50.000-100.000/mes):**
  - Registro de cultivos y cosechas.
  - Alertas de épocas de cosecha.
  - Acceso limitado a monitoreo de demanda.
- **Plan Premium (\$100.000-200.000/mes):**
  - Recomendaciones personalizadas de siembra y cosecha.
  - Predicciones climáticas avanzadas.
  - Informes detallados de análisis de mercado.
- **Plan Empresarial (Personalizado):**
  - Para asociaciones, cooperativas o entidades gubernamentales.
  - Múltiples usuarios bajo un mismo plan.
  - Integración de datos masivos y licencias especiales.

### 1.2 Mercado Agrícola

#### Estrategia:

- Crear un espacio de comercio donde los agricultores puedan vender productos a compradores locales, nacionales o internacionales.
- Monetización:
  - Comisión por cada transacción (2-5%).
  - Cobro por destacar productos (tarifa fija por período).

### 1.3 Venta de Servicios Complementarios

#### Estrategia:

- Ofrecer servicios adicionales como:

- Estudios personalizados sobre la rentabilidad de cultivos.
  - Consultorías sobre sostenibilidad agrícola.
  - Instalación y monitoreo de sensores IoT en fincas.
  - Monetización: Cobro por servicio específico (\$200.000-500.000 según el alcance).
- 

## 2. Servicios de Recaudación y Métodos de Pago

Para facilitar los pagos, se integrarán **métodos de recolección confiables, accesibles y flexibles** :

1. **Plataformas digitales:**
    - **PayPal** : Ideal para pagos internacionales y facilidad de uso.
    - **Stripe** : Procesador seguro y con tarifas competitivas.
    - **Transferencias bancarias locales:** Para usuarios en Colombia y América Latina.
    - **Pagos en criptomonedas:** Opción para agricultores o empresas que operan en este mercado.
  2. **Métodos locales:**
    - Integración con sistemas de pago locales como **PSE** (Pagos Seguros en Línea) para Colombia.
    - Convenios con corresponsales bancarios o puntos físicos
  3. **Pasarelas específicas para empresas:**
    - Servicio
- 

## 3. Clientes Objetivo y Modelo de Cobro

### 3.1 Agricultores individuales

- **Servicios:**
  - Registro
  - Alerta
  - Recomendado
- **Cobro:**
  - Suscripción
  - Comisión

### 3.2 Cooperativas agrícolas

- **Servicios:**
  - Gestión
  - Análisis masivos de rendimiento y demanda.
  - Acceso a recomendaciones especializadas y análisis de mercado.

- **Cobro:**
  - Plan empresarial con tarifas escaladas según número de usuarios y hectáreas de terreno
  - Pago por servicios complementarios, información más precisa y con análisis de datos en línea

### 3.3 Entidades públicas y ONG

- **Servicios:**
  - Uso de datos agregados para diseñar políticas
  - Informes sobre producción
  - Licencias de uso institucional para monitorear zonas agrícolas es
- **Cobro:**
  - Licencias anuales (desde \$1.000.000 COP).
  - Tarifas por informes

### 3.4 Empresas privadas

- **Servicios:**
  - Acceso a datos anonimizados sobre tendencias de mercado y productividad.
  - Espacios publicitarios segmentados.
  - Acceso al mercado para comprar productos agrícolas directamente.
- **Cobro:**
  - Pago por informes detallados (\$500.000 -\$1.000.000).
  - Tarifas de publicidad (\$80.000-\$100.000/mes).
  - Comisión por intermediación en compras 3%

---

## Prioridades Iniciales para Monetización

1. **Lanzar el modelo de suscripción básica y premium:** Enfocándose en captar agricultores individuales y cooperativas.
2. **Establecer el mercado agrícola:** Generando transacciones y cobrando comisiones.
3. **Captar clientes institucionales:** A través de licencias de uso y reportes personales
4. **Captar clientes del Gobierno Departamental y Municipal.**