

Esbozo de Generación de Ingresos

El modelo de negocio está diseñado para garantizar accesibilidad inicial a los agricultores, muchos de los cuales pueden tener limitaciones económicas o técnicas, mientras se construye una base de confianza y se fomenta la adopción masiva. A continuación, se presentan formas sostenibles y escalables para monetizar la plataforma:

1. Modelo de Negocio Inicial: Priorizar el Acceso Gratuito o Bajo costo

Durante las primeras etapas, se ofrecerá acceso gratuito o a bajo costo a funcionalidades básicas para incentivar la participación y generar valor percibido. Esto ayudará a captar usuarios, generar confianza y posicionar la plataforma como una herramienta esencial para los agricultores.

2. Fuentes de Ingreso Propuestas

a) Marketplace (Comisión por Transacciones)

- Se aplica una comisión del **3-5**% a los compradores o empresas que realicen transacciones en la plataforma.
- Beneficios:
 - o Proveer una red confiable de compradores interesados.
 - Reducir la dependencia de intermediarios.
- Consideraciones:
 - La comisión debe ser lo suficientemente baja para no desincentivar su uso.

b) Planes de Suscripción Premium (Etapa Avanzada)

- Funcionalidades Básicas (Gratuitas):
 - Información meteorológica estándar.
 - Calendario agrícola básico.
 - Acceso limitado al marketplace.
- Funcionalidades Premium (Costo: \$5.000 \$10.000 COP/mes):



"Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento"

- Asistencia técnica personalizada con expertos.
- Alertas meteorológicas avanzadas y recomendaciones específicas.
- Acceso a foros exclusivos con información especializada y networking entre agricultores.
- Análisis de datos personalizados según cultivos y condiciones locales.

c) Publicidad y Alianzas Comerciales

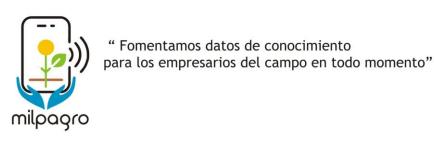
- Espacios publicitarios en la plataforma para:
 - o Proveedores de insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, herramientas).
 - Cooperativas agrícolas interesadas en captar más socios.
 - Aseguradoras que ofrezcan seguros especializados para cultivos.
- Beneficios:
 - o Generar ingresos constantes sin impactar directamente a los usuarios finales.

d) Venta de Datos e Informes Anonimizados

- Ofrecer informes detallados a entidades públicas y privadas:
 - Tendencias en cultivos y producción agrícola por región.
 - Análisis de necesidades y riesgos climáticos.
 - Datos de interés para planificación y políticas agrícolas.
- Consideraciones éticas:
 - Garantizar la privacidad de los datos individuales de los agricultores.

e) Alianzas con Instituciones Públicas y Privadas

- Colaboraciones con:
 - Gobiernos locales para subsidiar el acceso a la plataforma para agricultores de bajos recursos.
 - ONGs que apoyen el desarrollo rural.



- Cooperativas agrícolas que deseen integrar la herramienta para sus miembros.
- Modalidades de ingreso:
 - o Pagos por licencias o acceso institucional.
 - Financiamiento de funcionalidades específicas para determinados grupos de agricultores.

3. Estrategias de Largo Plazo para Incrementar Ingresos

Expansión del Marketplace:

 Ampliar la oferta del marketplace para incluir insumos agrícolas directamente de proveedores, creando un ecosistema integral de compra y venta.

Capacitación Pagada:

• Implementar talleres y cursos especializados en temas como el uso de tecnología en agricultura, sostenibilidad y manejo de cultivos, con acceso a contenido exclusivo mediante un pago único o suscripción.

Cobertura Internacional:

 Una vez consolidada la plataforma en Nariño, escalar el modelo a otras regiones de Colombia y países vecinos con necesidades similares en el sector agrícola.