



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

## Tipos de Monetización

Dada la naturaleza de la plataforma y su enfoque en resolver problemas para los agricultores, proveedores, e instituciones, el modelo de monetización debe ser diversificado para equilibrar la accesibilidad para los agricultores y garantizar la sostenibilidad económica del proyecto.

### 1. Servicios de Recaudación y Clientes que Pagarán

#### a. Agricultores

- **Servicios gratuitos:**
  - Información meteorológica básica y calendario de programación de cultivos.
  - Acceso limitado al marketplace para realizar ventas directas.
- **Servicios pagos (suscripción Premium):**
  - **Asistencia técnica personalizada:** Respuesta a preguntas y consultas especializadas sobre plagas, fertilización, etc.
    - *Costo estimado:* \$5.000 - \$10.000 COP/mes.
  - **Foros especializados:** Acceso a debates y soluciones en comunidad con expertos agrícolas.
  - **Análisis avanzado:** Reportes personalizados sobre tendencias climáticas y estimaciones de producción.

#### b. Compradores (empresas, comercializadoras, distribuidores)

- **Comisiones por transacciones en el marketplace:**
  - *Propuesta:* 3-5% del valor de las transacciones realizadas.
  - Justificación: Los compradores acceden directamente a una red confiable de productores, reduciendo costos de intermediación.
- **Planes de acceso exclusivo:**
  - Suscripciones para acceso prioritario a grandes lotes de cosechas o datos avanzados sobre disponibilidad de productos.
    - *Costo estimado:* \$100.000 - \$300.000 COP mensuales.

#### c. Proveedores de insumos agrícolas (fertilizantes, semillas, maquinaria)

- **Publicidad dentro de la plataforma:**
  - Espacios destacados para anunciar productos y promociones dirigidos a los agricultores registrados.
    - *Costo estimado:* \$500.000 - \$1.000.000 COP por mes, dependiendo de la visibilidad.
- **Comisiones por ventas realizadas a través del marketplace:**
  - En lugar de un modelo tradicional de venta, se incluye un costo por cada transacción concretada dentro de la plataforma.



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

- *Comisión estimada: 5-7%.*

#### **d. Inversionistas y préstamos (a medieros)**

- **Servicios de conexión:**
  - Se cobra una tarifa fija o comisión por cada inversión o préstamo gestionado a través de la plataforma.
    - *Propuesta: 2% del valor del préstamo o inversión acordada.*

#### **e. Instituciones públicas o privadas**

- **Acceso a datos e informes:**
  - Informes agregados y anonimizados sobre tendencias agrícolas, necesidades regionales, y productividad para toma de decisiones políticas o estrategias de inversión.
    - *Costo estimado: \$1.000.000 - \$5.000.000 COP, dependiendo del alcance y detalle.*

---

## **2. Estrategia Inicial de Monetización**

1. Durante los primeros 6 meses, ofrecer servicios gratuitos a agricultores para promover la adopción.
2. Focalizar los ingresos en publicidad, comisiones del marketplace, y venta de datos a instituciones.
3. Escalar los servicios pagos a agricultores y compradores una vez alcanzado un número crítico de usuarios.