



# MODELO DE NEGOCIOS AGROCOL ANALYTICS

La ciencia de los datos al servicio del campo

Segmento de Clientes	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Fuentes de Ingresos	Relaciones con clientes	Segmento de Socios
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grandes, Pequeños y medianos agricultores</li> <li>• Asociaciones agrícolas interesadas en datos para planificar y coordinar actividades.</li> <li>• Instituciones gubernamentales que buscan apoyar el desarrollo rural con estrategias basadas en datos.</li> <li>• Cooperativas agrícolas que desean mejorar la sostenibilidad y productividad de sus miembros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de la plataforma tecnológica: Crear y mantener herramientas analíticas avanzadas.</li> <li>• Recopilación y análisis de datos: Datos climáticos, de mercado y agrícolas en tiempo real.</li> <li>• Educación y capacitación: Formación para los clientes sobre el uso y beneficios del análisis de datos.</li> <li>• Marketing y difusión: Promoción del servicio en canales relevantes.</li> <li>• Investigación e innovación: Mejorar constantemente los modelos de análisis y predicción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimización de cultivos e insumos: Herramientas que sugieren mejores prácticas para maximizar la productividad y minimizar costos.</li> <li>• Predicción de demanda regional: Análisis basado en datos históricos y en tiempo real para planificar cosechas estratégicamente.</li> <li>• Sostenibilidad agrícola: Soluciones que promuevan el uso eficiente de recursos y prácticas respetuosas con el medio ambiente.</li> <li>• Acceso a tecnología accesible: Plataforma intuitiva y económica, adaptada a las necesidades del sector agrícola.</li> <li>• Toma de decisiones basada en datos: Informes y dashboards personalizados para cada cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Suscripciones mensuales o anuales:</b> Acceso a la plataforma y herramientas analíticas.</li> <li>• <b>Venta de informes personalizados:</b> Análisis específicos según las necesidades del cliente.</li> <li>• <b>Consultorías:</b> Servicios especializados para planificación agrícola y sostenibilidad.</li> <li>• <b>Publicidad:</b> Espacios promocionales en la plataforma para empresas de insumos agrícolas o tecnología.</li> <li>• <b>Licenciamiento:</b> Modelos predictivos para grandes empresas o instituciones.</li> </ul>	<p><b>Atención personalizada:</b> Consultores agrícolas para ayudar a interpretar datos y aplicar recomendaciones.</p> <p><b>Soporte técnico 24/7:</b> A través de chatbots, correo electrónico o teléfono.</p> <p><b>Capacitaciones:</b> Talleres y webinars sobre el uso de la plataforma y los beneficios del análisis de datos.</p> <p><b>Comunidades:</b> Crear foros o grupos para que los agricultores compartan experiencias y mejores prácticas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asociaciones agrícolas: Para captar clientes y validar las soluciones.</li> <li>• Gobiernos y ONGs: Para promover la sostenibilidad y productividad agrícola.</li> <li>• Empresas tecnológicas: Para el desarrollo e integración de tecnologías avanzadas.</li> <li>• Centros de investigación agrícola: Para acceder a conocimiento técnico y científico.</li> <li>• Instituciones financieras: Para ofrecer créditos o financiamiento a los agricultores interesados en la plataforma.</li> </ul>
	<p><b>Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo de desarrollo tecnológico: Ingenieros de software y científicos de datos.</li> <li>• Base de datos agrícola: Información relevante y actualizada sobre cultivos, clima y mercados.</li> <li>• Infraestructura tecnológica: Servidores, aplicaciones móviles y web.</li> <li>• Expertos agrícolas: Consultores con conocimiento profundo del sector.</li> <li>• Capital inicial: Para el desarrollo de la plataforma y las estrategias de marketing.</li> </ul>		<p><b>Costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño y desarrollo de la plataforma</li> <li>• Infraestructura tecnológica</li> <li>• Mantenimiento</li> <li>• Personal técnico: Científicos de datos, ingenieros de software, y analistas agrícolas.</li> <li>• Equipo de soporte al cliente: Agentes para atención personalizada y resolución de dudas. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Logística de recolección de datos:</li> </ul> </li> </ul> <p>Acceso a datos climáticos, de mercado y agrícolas (posiblemente mediante acuerdos con socios).</p>	<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataforma digital: Un portal web o aplicación móvil donde los clientes puedan acceder a datos y análisis.</li> <li>• Redes sociales: Campañas educativas y de promoción.</li> <li>• Eventos agrícolas: Ferias, talleres y conferencias para demostrar la tecnología.</li> <li>• Alianzas estratégicas: Con asociaciones agrícolas y cooperativas para difusión.</li> <li>• Representantes locales: Oficinas o puntos de contacto en áreas rurales clave.</li> <li>• Canales de soporte técnico como chatbots.</li> <li>•</li> </ul>	