

# LEAN CANVAS - AgriConecta Panama

## Problema

- Productores locales enfrentan dificultades para comercializar productos.
- Limitado acceso a herramientas digitales para visibilidad comercial.
- Dependencia de intermediarios que afectan ingresos.

## Segmento de clientes

- Pequeños y medianos productores agrícolas en áreas rurales de Panamá (Chiriquí, Veraguas, Coclé).
- Consumidores locales y urbanos que buscan productos frescos y locales.

## Propuesta de valor única

- Plataforma digital para comercializar productos agrícolas locales de manera directa, justa y segura.

## Solución

- App y sitio web para conectar productores con clientes finales y distribuidores.
- Sistema de pagos electrónicos integrado.
- Módulos de capacitación para adopción tecnológica.

## Canales

- App y sitio web.
- Talleres de adopción en comunidades rurales.
- Alianzas con organizaciones locales y gubernamentales.

## Fuentes de ingresos

- Comisión por transacción en la plataforma.
- Suscripciones premium para visibilidad avanzada.
- Anuncios para proveedores de servicios relacionados.

## Estructura de costos

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- Costos de marketing y capacitación.
- Operación de servidores y servicios en la nube.

## Métricas clave

- Número de productores registrados.

- Número de transacciones exitosas en la plataforma.
- Crecimiento en ingresos de productores registrados.
- Tasa de adopción en comunidades rurales.

### **Ventaja competitiva**

- Enfoque específico en la realidad agrícola de Panamá.
- Diseño centrado en el usuario rural (usabilidad y conectividad).
- Alianzas estratégicas con organizaciones locales.