

# Canvas del modelo de negocio

## Socios claves

¿Quiénes son nuestros socios claves?

**Empresas de gestión agrícola**

**Dueños de lotes**

**Inversores agrícolas**

## Actividades claves

¿Qué actividades requieren nuestra propuesta de valor?

**Investigación regulaciones**

**Marketing**

**Desarrollo de la aplicación**

## Recursos claves

¿Qué recursos claves son requeridos por nuestra propuesta de valor?

**Equipo de desarrollo**

**gestores agrícolas**

**Dueños de lotes**

**inversores agrícolas**

## Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

**Mayor liquidez**

**Facilidad de inversión**

**Menor barrera de entrada al sector**

**Comodidad**

**Diversificación**

**Menor Riesgo**

**Transparencia**

**Seguridad**

## Relaciones con el cliente

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes?

**Relación Profesional con los dueños dispuestos a vender**

**Atención cercana a los inversores**

## Canales

¿A través de qué canales quieren los segmentos de clientes que lleguemos a ellos?

**Redes Sociales**

**Whatsapp**

## Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?

**Mercado Local**

**Lotes ubicados dentro del país**

**Lotes pequeños / intermedios**

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

**Comisiones por transacción**

**Comisiones de intercambios**

**Publicidad**

**Hosting**

**Desarrollo y mantenimiento**

## Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

**Comisiones de ventas**

**Comisiones de gestión**