| la francisco de la Collega de | | | | |
|---|--|--|---|---|
| Infraestructura | | Oferta | Clientes | |
| Redes Asociadas Empresas de: Asesores Técnicos en el área agrícola venta de equipos como: cámaras, baterías, etc. servicios cloud Internet Móvil | Actividades claves Juntas constantes tanto grupales como personales con clientes Entregar soluciones rápidas, económicas y eficaces a los clientes. Demostrar empatía hacia las personas. Mejora continua de los procesos | Propuesta de Valor Servicios de prevención de enfermedades en cultivos, aplicación de productos recomendado por especialistas y/o técnicos del área. Por medio de técnicas como: -Visión Artificial -Drones -IA -Servicios Web -Servicios móvil | Relación con el cliente Atención Personalizada Creación de soluciones | Segmento objetivo Pequeños y medianos Agricultores: -Frutales -Hortalizas -Viñedos |
| | Recursos claves Personal multidisciplinario capacitado confianza de los usuarios Alianzas estratégicas | | Canales de distribución Plataformas Digitales Portal web Llamadas telefónicas Reuniones Presenciales Demostraciones de Campo | |
| Estructura de costos Costos en Arquitecturas de Softwares Costos en Servicios Cloud Costos de Planilla Costos de Oficina Costos de asesorías (técnicas, legales, tributarias) Costos de promoción Costos de operación Costos de investigación y desarrollo Costos por insumos: (cámaras, Drones, baterías, etc.) | | Vent Publi | Flujo de ingreso idios en start-up como: Start-up chile, Corfo, FIA, etc. as del servicio y asesorías. cidad y avisos económicos. | |

Finanzas

El modelo de negocio de esta idea de Negocio es un modelo B2B. Ya que es un servicio que va ser usado por otro negocio. Además, se usara un modelo de negocio por publicidad, junto con Freemium