Research de Mercado

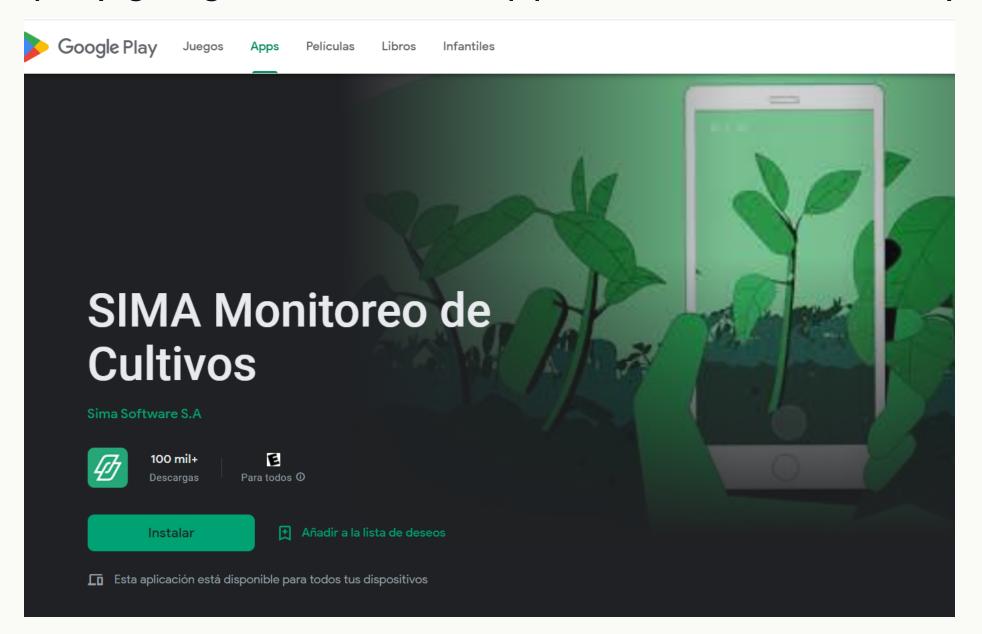
https://play.google.com/store/apps/details?id=com.peat.GartenBank&hl=es_CL&gl=US



https://play.google.com/store/apps/details?id=com.agrio



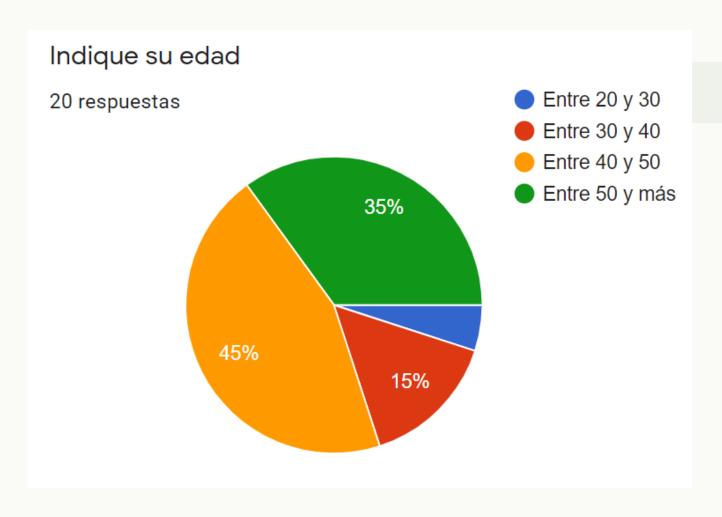
https://play.google.com/store/apps/details?id=com.voy.sima

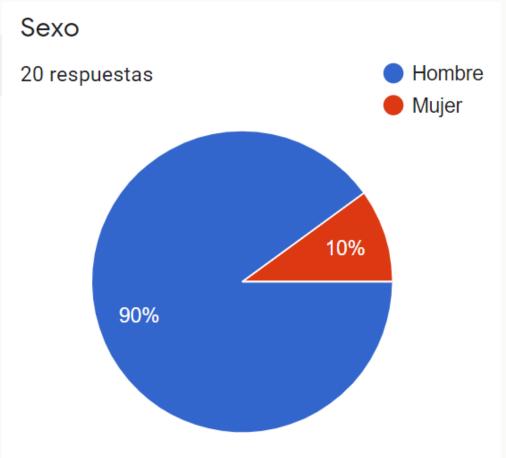


SEGMENTACIÓN

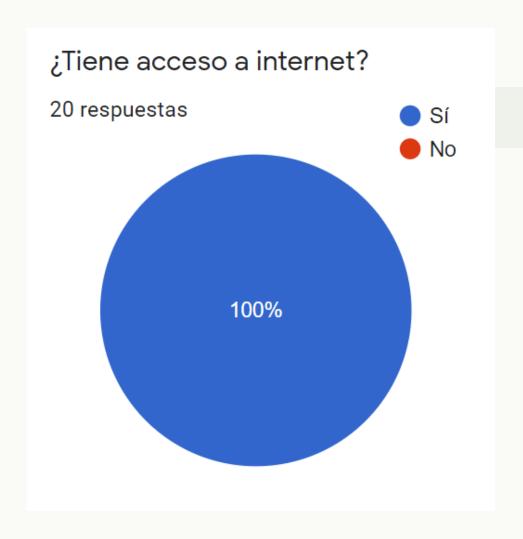
Datos obtenidos de encuesta a futuros usuarios

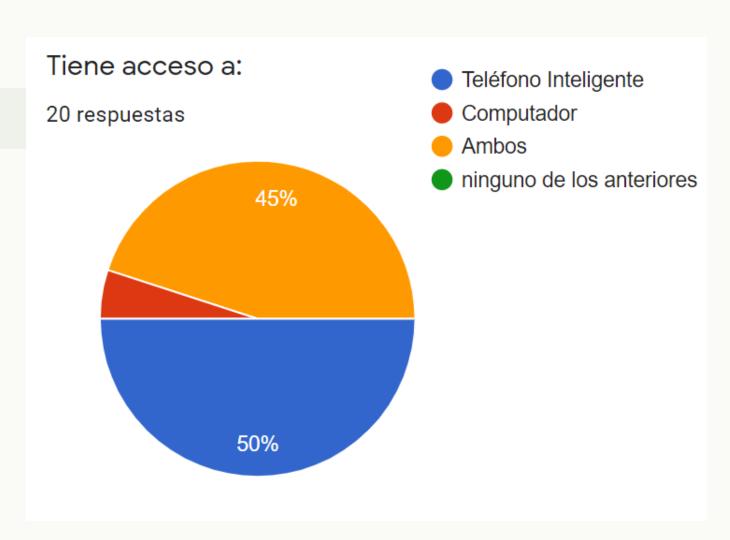
Edad Y Sexo



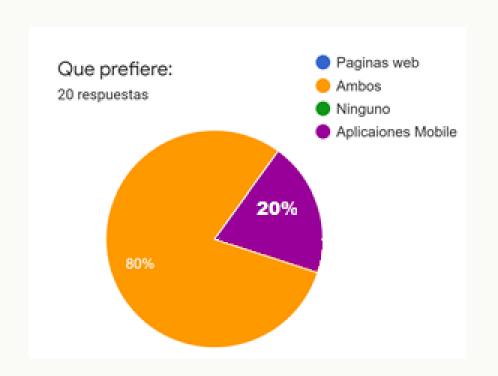


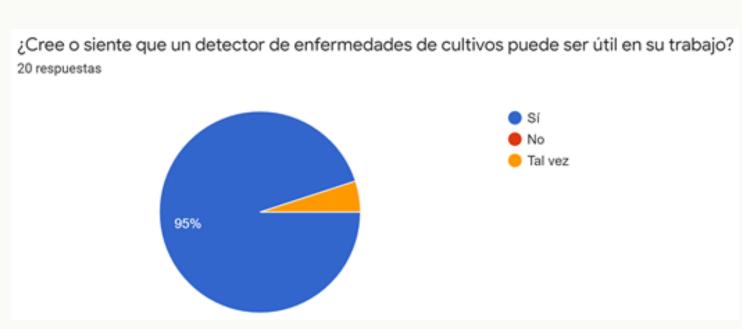
Internet Y Equipo





Preferencia de Producto Y Utilidad en Trabajo





El modelo de Negocios se basa en un B2B, ya son servicios a empresas.

Dentro del Modelo se encuentra la mezcla entre publicidad en la app junto con Freemium

User Person

Juan Gonzales



Edad:

> 40

Género:

Masculino

Ubicación:

Sexta Región, Chile

Ocupación:

Agricultor o Asesor Técnico Juan es un agricultor dedicado en su trabajo y amigable, de la sexta región de Chile. Donde el cambio climático y calentamiento global han afectado en gran parte su trabajo, el cual es producir alimentos de forma masiva. Este problema le causa una gran preocupación en su trabajo y cree que la tecnología puede ayudar a enfrentar este obstáculo.

O Necesidades

• Obtener ayuda para lograr un buen control y sanidad en cultivos agricolas.

Motivaciones

•Problemas en cultivos producto del calentamiento global y cambio climático.

Tecnología







Frustraciones

- Gran preocupación por enfermedades presentes en su cultivo.
- Tener un buen diagnóstico en su cultivo, para realizar una estrategía exitosa a seguir.

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

Cuadro de Empatia

