BUSINESS PLAN 2024-2025



Thynk Unlimited

Plataforma Digital

Aplicación Web y Móvil: Para facilitar el acceso tanto a

campesinos como a distribuidores.

Dashboard de Gestión: Para la administración y seguimiento de

transacciones, inventarios y contratos.

Monetización

- Margen de Ganancia: AgroBusiness Tech podría cobrar una comisiór del 2-5% por cada transacción realizada en la plataforma.
- Servicios Premium: Funcionalidades avanzadas y servicios adicionales (como financiamiento y seguros) disponibles por una tarifa adicional.
- Espacios publicitarios dentro de la plataforma para empresas de insumos agrícolas y servicios relacionados.
- alianzas estratégicas con instituciones financieras.





Todas las transacciones quedan registradas de manera segura y transparente

Contratos Inteligentes: Automatización de acuerdos comerciales, asegurando que se cumplan los términos y condiciones acordados sin intermediarios.

Estrategia de Enlace entre Campesinos y **Distribuidores**

- Programas de Capacitación: Talleres y seminarios para enseñar a los campesinos el uso de la plataforma y la importancia de los contratos inteligentes.
- Bonos de Registro: Ofrecer bonos de bienvenida o descuentos en las primeras transacciones para incentivar la inscripción y uso de la plataforma
- Reducción de Intermediarios: Menores costos de transacción y mayor margen de ganancias para los campesinos al eliminar intermediarios.

Estrategias de Crecimiento

- Alianzas Estratégicas Con Gobiernos y ONG: Para promover la plataforma entre los campesinos y proporcionar apoyo adicional
- Campañas de Marketing Digital: para atraer usuarios a la plataforma.
- Participación en Ferias y Eventos Agrícolas: Promover AgroChain en eventos clave del sector agroindustrial.



Harold Andres Potosí Software Developer

> Johny Arley Moran Software Developer

> > Jacob Guerrero Software Developer





