

## Actividad | #1 | Modelo de Negocio.

### Negocios Digitales.

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Manuel Marin Sanchez.

FECHA: 03/10/2025.

## **Idea de Negocio Digital: "EcoBox"**

Eslogan: *Cultiva tu hogar, cultiva tu bienestar.*

### **Definición del Modelo de Negocio.**

EcoBox es un servicio de suscripción mensual de kits de cultivo urbano e hidroponía, dirigido a personas que buscan mejorar su calidad de vida a través de la agricultura en casa, la alimentación saludable y la sostenibilidad. Cada kit incluye semillas, sustratos, macetas biodegradables, guías digitales y acceso a una comunidad online.

### **Consumidor, producto y valor añadido:**

- **¿A quién va dirigido?**
  - Segmento 1: Jóvenes urbanos (25-40 años) interesados en sostenibilidad y bienestar.
  - Segmento 2: Familias que buscan actividades educativas y recreativas en casa.
  - Segmento 3: Personas que viven en departamentos sin acceso a jardín.
- **Valor añadido:**
  - Facilidad: Todo incluido, sin conocimientos previos.
  - Educativo: Guías paso a paso y talleres virtuales.
  - Comunidad: App con foros, tips y acompañamiento.
  - Sostenibilidad: Empaques 100% reciclables.

### **Políticas, distribución y venta:**

- **Marketing digital:**
  - Redes sociales (Instagram, TikTok) con contenido útil: time-lapses de cultivos, testimonios.
  - Blog y SEO con artículos sobre vida saludable y agricultura urbana.
  - Publicidad en Google Ads y Facebook Ads segmentada por intereses.
- **Distribución:**
  - Envío a domicilio a través de alianzas con logística (DHL, Uber Direct).
  - Suscripción mensual con opción de pausar o cancelar.
- **Venta:**
  - Página web responsive con proceso de compra en 3 clics.
  - Email marketing con recordatorios y ofertas personalizadas.

### **Modelos de monetización:**

- **Suscripción mensual:**
  - Básico: \$299 MXN – Kit de hierbas aromáticas.
  - Avanzado: \$499 MXN – Kit de hortalizas + acceso a talleres virtuales.
  - Premium: \$799 MXN – Kit especial + asesoría personalizada.
- **Ventas únicas:**
  - Kits temáticos (navideños, día de la madre).
  - Productos adicionales: macetas, fertilizantes orgánicos.
- **Ingresos por publicidad:**
  - Colaboraciones con marcas de productos orgánicos o sustentables.

## **Recursos:**

- **Humanos:**
  - 1 Community Manager
  - 1 Agrónomo (asesor)
  - 1 Logística/Alianças
  - 1 Desarrollador Web (freelance)
- **Materiales:**
  - Semillas orgánicas, sustratos, macetas.
  - Plataforma e-commerce (Shopify o WooCommerce).
  - Almacén pequeño para preparación de kits.
- **Tecnológicos:**
  - Herramientas: Miro (para diseño de modelo), Trello (gestión de proyectos), Google Analytics.

## **Factores de flexibilidad ante cambios:**

### **• Cambios en demanda:**

- Sistema de producción bajo pedido para evitar sobrestock.
- Encuestas mensuales a suscriptores para ajustar productos.

### **• Competencia:**

- Diferenciación por comunidad y experiencia educativa.
- Alianzas con influencers de sustentabilidad.

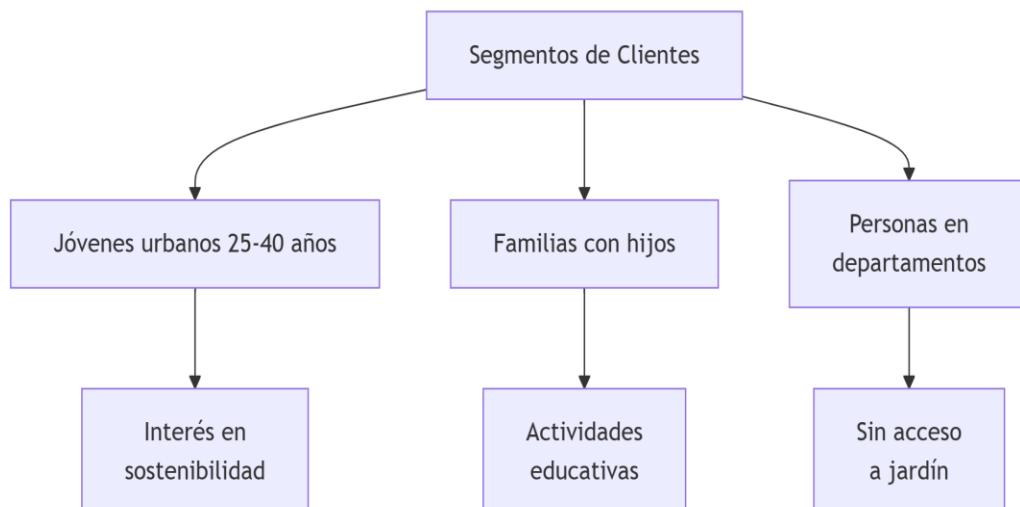
### **• Crisis logística:**

- Múltiples proveedores de materiales.
- Opción de retiro en puntos aliados (cafeterías, tiendas orgánicas).

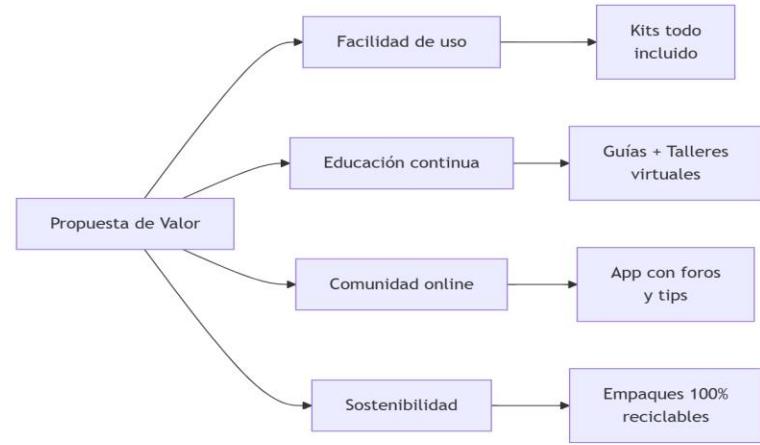
## **Perspectiva de rentabilidad:**

- Inversión inicial: Aprox. \$50,000 MXN (web, stock inicial, marketing).
- Proyección de ingresos:
  - Año 1: 100 suscriptores → \$30,000 MXN/mes.
  - Año 2: 300 suscriptores → \$90,000 MXN/mes.
- Punto de equilibrio: 6-8 meses.
- Crecimiento: Expansión a kits para empresas (wellness corporativo).

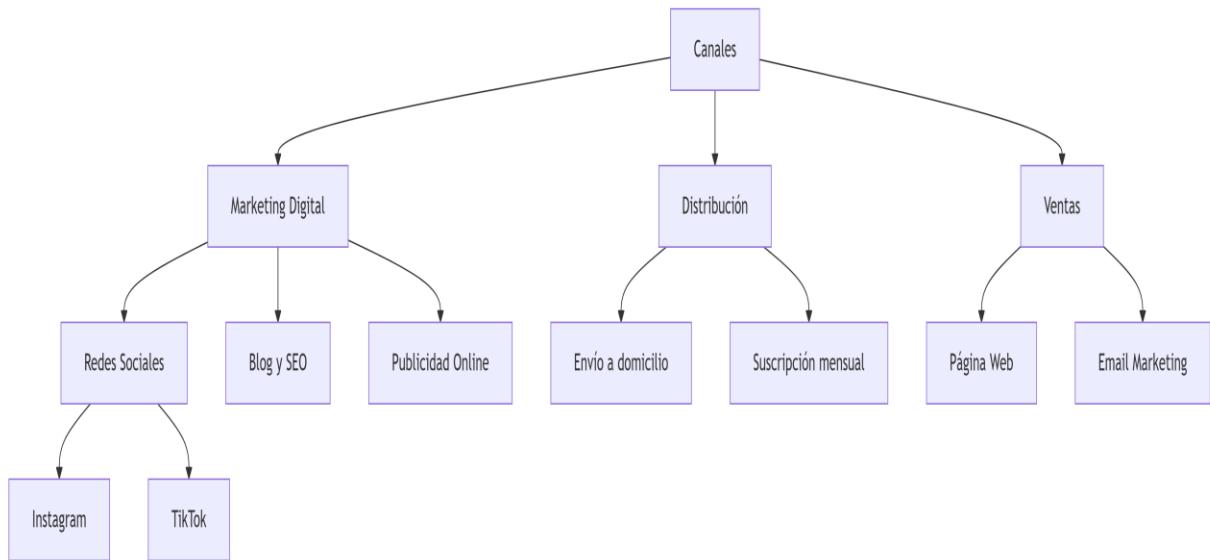
## **Segmentos de Clientes.**



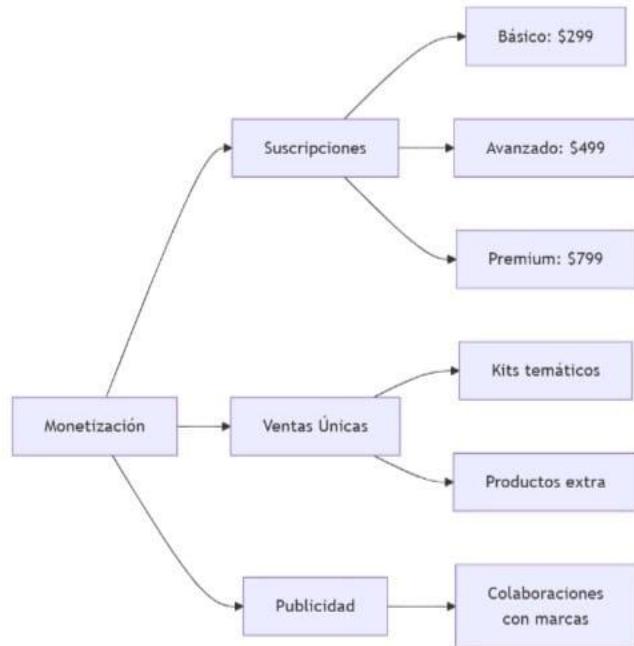
## Propuesta de Valor.



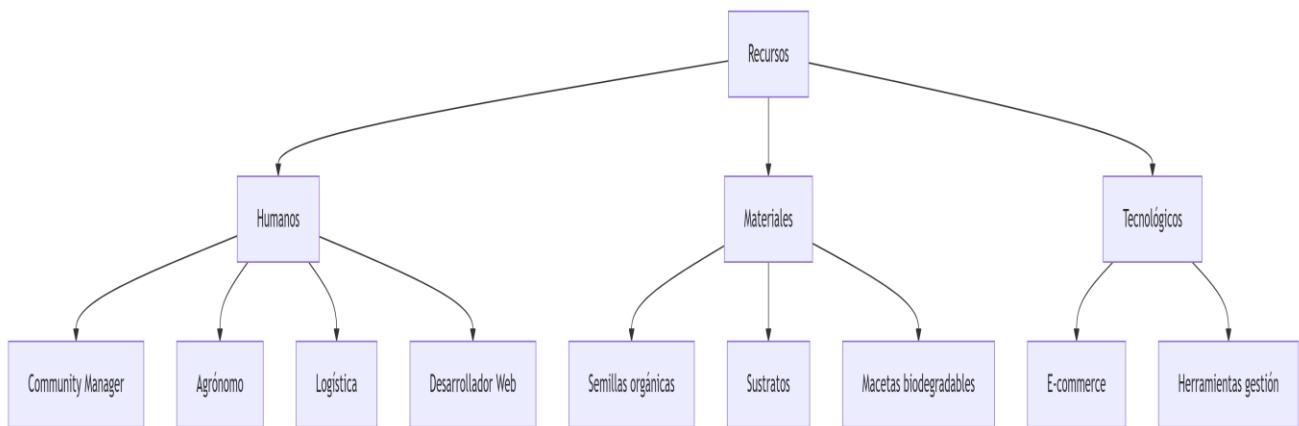
## Canales y Marketing.



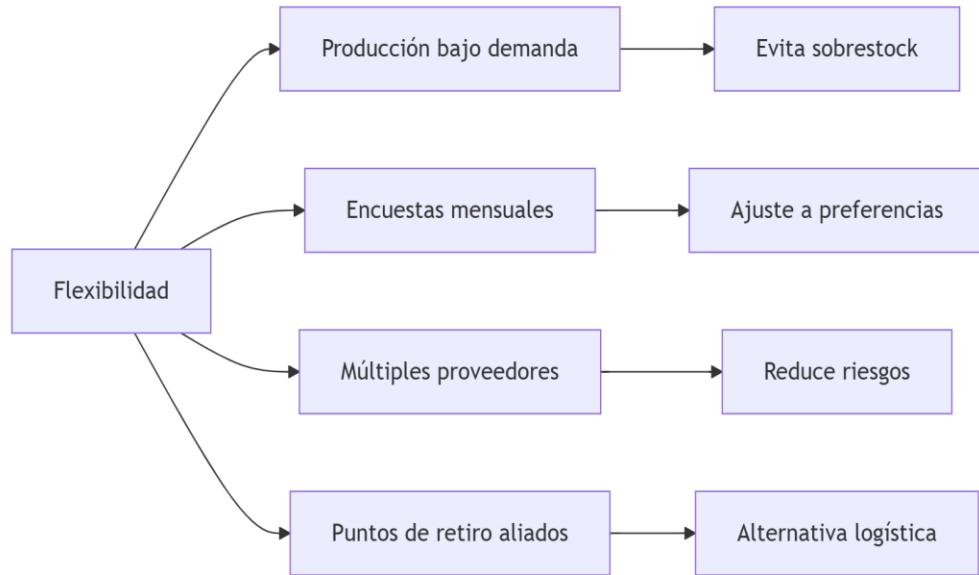
## Modelos de Monetización.



## Recursos Necesarios.



## Flexibilidad Ante Cambios.



## Rentabilidad.

