

Actividad | #1 | Modelo de Negocio.

Negocios Digitales.

Ingeniería en Desarrollo de Software



academiaglobal

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/Alianzas
- 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.

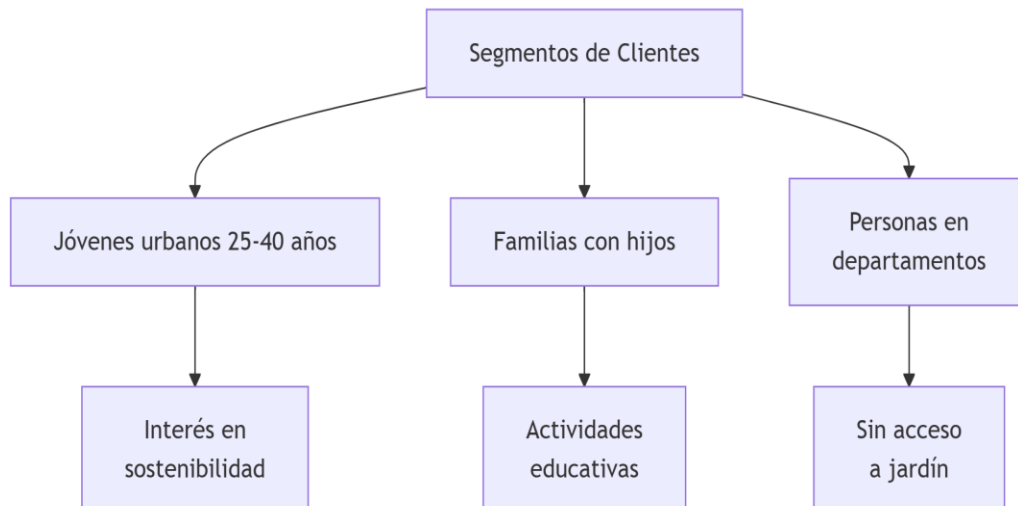
- **Crisis logística:**

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

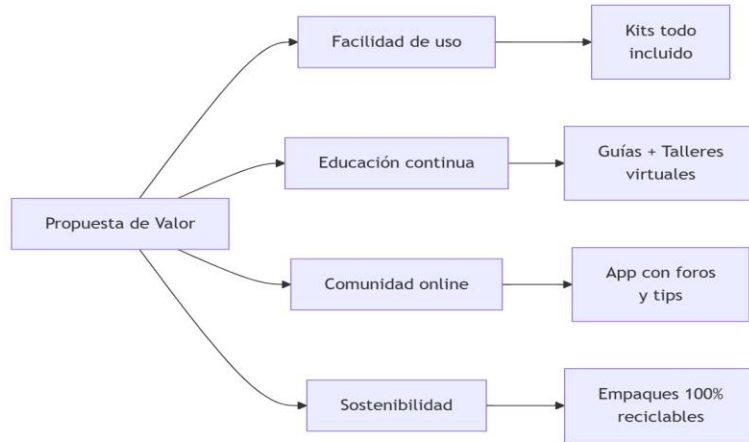
Perspectiva de rentabilidad:

- 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).

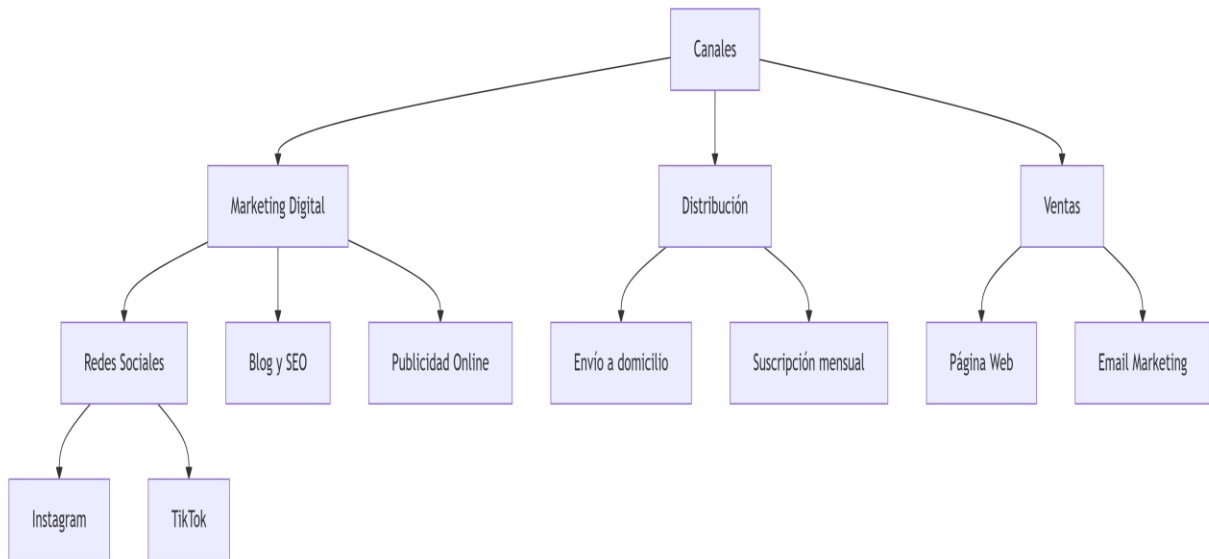
Segmentos de Clientes.



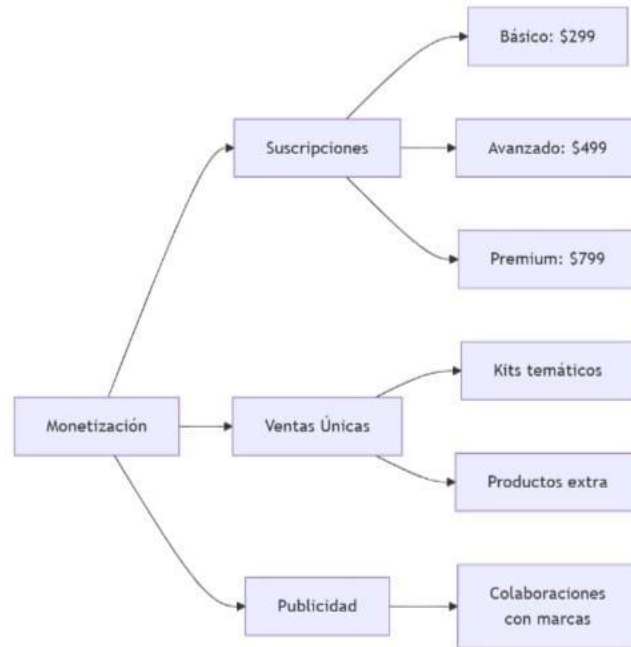
Propuesta de Valor.



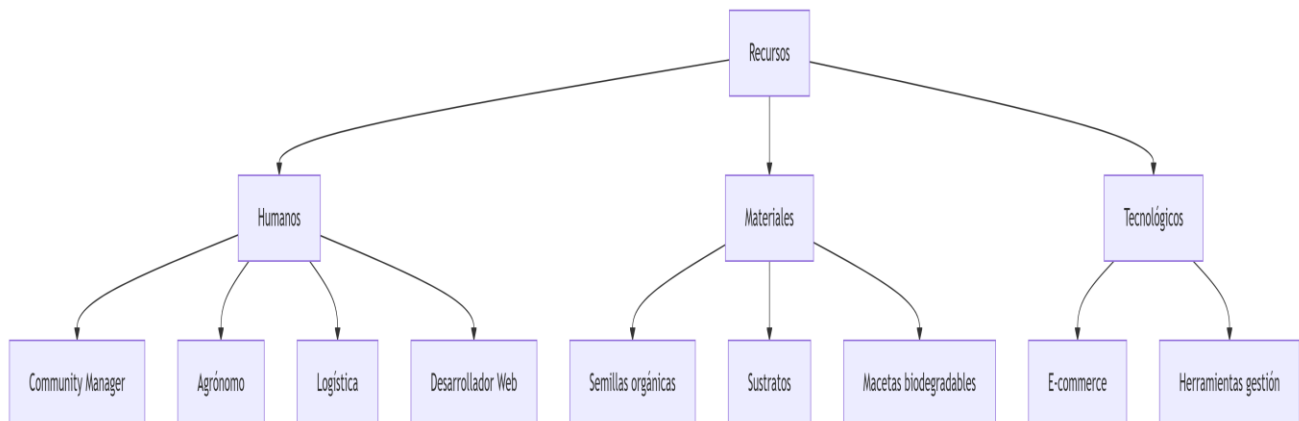
Canales y Marketing.



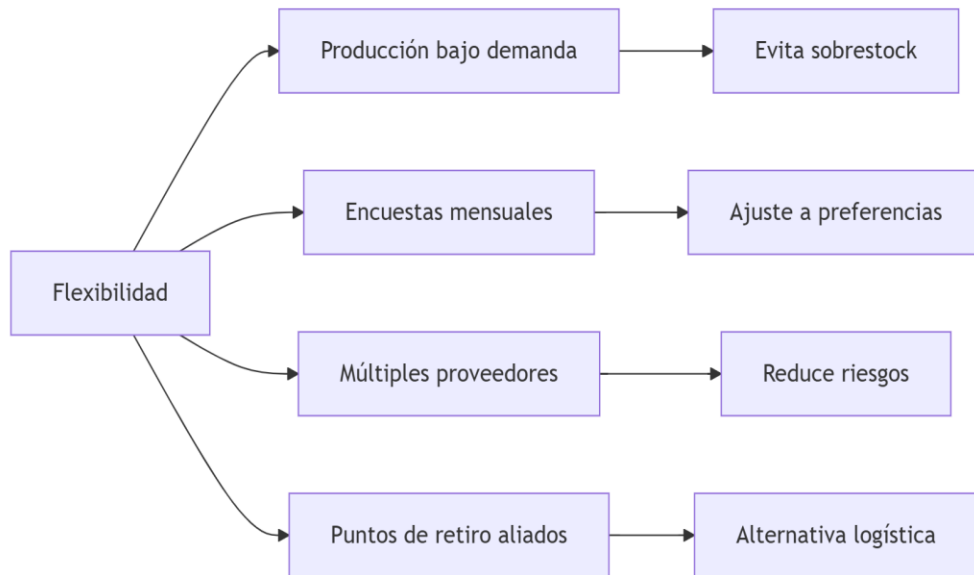
Modelos de Monetización.



Recursos Necesarios.



Flexibilidad Ante Cambios.



Rentabilidad.

