

Aliados Claves

Tenemos y buscamos tener alianzas estratégicas con **empresas agtech, empresas de software, bancos** y con diferentes **productores agropecuarios**.

Aliados:

- Satellogic
- Agrofy
- Puma
- Siembro
- Beeflow
- Cellfarm
- UCO drone

Actividades claves

Es esencial el **funcionamiento correcto de nuestra página web y app**. También es de vital importancia la **publicidad digital** junto con un **continuo análisis** para mejorar el servicio.

Recursos claves

Como en toda empresa tecnológica nuestro principal recurso clave son **nuestros empleados**, también es fundamental nuestras **licencias, marcas** y nuestros acuerdos con **aliados estratégicos**.

Propuesta de valor

Ofrecemos un **software totalmente innovador y disruptivo**, totalmente **integrado y gestionado por inteligencia artificial**, nuestra propuesta de valor es **cambiar todo el mercado agropecuario**. Nuestro objetivo es brindar **el mejor servicios a nuestros clientes** para facilitar su tareas.

Esta empresa está sedimentada en los valores del **mérito**, de la **creatividad, persistencia y lealtad** con nuestros clientes.

Nuestro producto deriva de un amplio **análisis de cada parte del proceso productivo** y del **análisis de servicios de la competencia**.

Relación con clientes

Nuestros clientes se van a poder contactar por nuestras **redes sociales**, nuestro **servicio al cliente** y por **correo electrónico**, donde podrán dejar sus **feedback** para mejorar el servicio.

Distribución

Los principales canales de distribución son por nuestra **página web y app**, también vamos a realizar campañas de marketing por **redes sociales, publicidad en buscadores** y marketing por **correo electrónico**.

Usuario

Productores agropecuarios, que operen el sector **oleaginosos y cereales** más específicamente en cultivo de **soja y maíz**, en la provincia de **Buenos Aires y Santa Fe**.

No obstante nuestros servicios se podrán brindar a toda la industria agropecuario a empresas de todos los tamaños.

Costos

Como toda empresa tecnológica **los costos más pesados es nuestro personal** que al mismo tiempo es nuestro mayor activo. También contamos con **grandes costos en publicidad digital y oficinas** siguiendo con una cantidad **menor de costos en impuestos, licencias y servicios de otras empresas** y esto nos permite ser la industria con mejores márgenes.

Ingresos

Tenemos múltiples modelos de monetización siendo el principal el **modelo de suscripción**, también vamos a tener importante **ingresos por publicidad y servicios de asistencia profesionalizada** para grandes clientes. Creemos que podemos llegar a tener unos **márgenes netos del 40%** con el paso del tiempo, similares a los de empresas de software.