

# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Iniciativa: MOOLLISH

<p><b>Socios Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de tecnología y servicios relacionados.</li> <li>• Asociaciones ganaderas y organizaciones agrícolas.</li> <li>• Posibles inversores interesados en proyectos pecuarios.</li> </ul>	<p><b>Actividades Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.</li> <li>• Servicio de asistencia al cliente y soporte técnico.</li> <li>• Desarrollo de estrategias de monetización y colaboraciones.</li> </ul>	<p><b>Propuestas de Valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataforma tecnológica Herramientas de control de nacimientos, pesaje de animales y producción de leche en tiempo real.</li> <li>• Predicciones financieras para ayudar a los productores a tomar decisiones informadas y rentables.</li> <li>• Monitoreo remoto que permite a los ganaderos estar al tanto de sus operaciones, incluso cuando no están presentes.</li> <li>• Estrategia de monetización a través de alquiler de equipos y suscripciones para los productores, e integración de inversores en proyectos pecuarios.</li> </ul>	<p><b>Relación con los clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soporte en línea y asistencia técnica para ayudar a los usuarios a utilizar la plataforma de manera efectiva.</li> <li>• Retroalimentación constante de los clientes para mejorar y adaptar la plataforma según sus necesidades cambiantes.</li> </ul>	<p><b>Segmentos de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pequeños y medianos productores ganaderos que enfrentan desafíos climáticos, de seguridad y económicos en sus operaciones.</li> <li>• Posibles inversores interesados en proyectos pecuarios</li> </ul>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.</li> <li>• Costos operativos, incluyendo el uso de drones y redes Lorawan.</li> <li>• Gastos de marketing y promoción en línea.</li> <li>• Costos de soporte técnico y asistencia al cliente.</li> </ul>	<p><b>Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnología avanzada, incluyendo Lorawan, drones, y software de gestión ganadera.</li> <li>• Equipo de desarrollo y soporte técnico.</li> <li>• Colaboraciones con expertos en el sector ganadero.</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta directa en línea a través de la plataforma.</li> <li>• Promoción y marketing en línea dirigido a los segmentos de clientes identificados.</li> <li>• Posible colaboración con asociaciones ganaderas y agencias gubernamentales para alcanzar a productores en todo el país.</li> </ul>	
		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresos por suscripciones mensuales o anuales de los productores que utilizan la plataforma.</li> <li>• Ingresos por alquiler de equipos y servicios adicionales.</li> <li>• Posibles ingresos por la integración de inversores en proyectos pecuarios.</li> </ul>		