



Esquema plan de negocios:

1.) Descripción de negocios.

Startup tecnológico que asume el reto de desarrollar e implementar nuevas tecnologías enfocadas al sector agropecuario. Desarrollamos tecnologías enfocadas a resolver las problemáticas desde el pequeño al gran productor

2.) Nicho de mercado.

Pequeñas y medianas productores en el municipio de Texcoco.

3.) Territorios o cobertura geográfica.

Regional., Texcoco de Mora Edo Mex.

4.) Posicionamiento deseado.

Desarrollamos tecnologías enfocadas a resolver las problemáticas desde el pequeño al gran productor

5.) Propuesta única de negocios.

Te garantizamos simplificar sus tareas agro desde la palma de tu mano.

6.) Inversión básica para desarrollar un negocio.

I. Cálculo Inicial.

Infraestructura básica	Descripción.	Total \$
Computadora, Tablet, papelería.	equipamiento	\$50,000

II. Capital de trabajo.

Recursos existentes.	Descripción.	Total \$
Nomina.	cinco ingenieros.	\$48,000

III. Gasto operativos.

Logística.	Descripción.	Total. \$.
Gasolina, y peajes.	Gasto ocasional.	Variable.

IV. Origen de los recursos por su origen.

Origen.	Conceptos.	Total \$.
Aportaciones de ONG, programas de apoyo a la innovación.	Tiempo y equipo disponible.	\$76,000

V. ESTRUCTURA Y COSTO DE CAPITAL.

ACTORES.	MONTOS \$	COSTOS \$
FONDOS DE DESARROLLO (<u>TASA SUBSIDIARIA</u>)		

6.) Diagrama de ingresos.

Fecha.	Unidades.	Conceptos.	\$ unitario.	Monto total.
2020				

7.) METAS FINANCIERAS.

A 3 MESES. _____ sin estimaciones.

A 6 MESES. _____ sin estimaciones

A 9 MESES. _____ sin estimaciones.

8.) TIPO Y NUMERO DE UNIDADES / PRODUCTOS / SERVICIOS / PAQUETES A VENDER.

NOMBRE:	TIPO DE PRODUCTO	EXISTENDE O X DESARROLLA R.	CANTIDAD ESTIMADA DE UNIDADES A VENDER. (UNIDADES)	\$ VENTA.	FECHA PROGRAMADA PARA ALCANZAR LA META VENTAS.

9.) ANALISIS DE \$ VENTA (GUIADOS X ESTUDIO DE MERCADO).

_análisis en proceso. __

10.) MEDIOS DE MARKETING PARA ESTOS NICHOS.

1. Redes sociales.

11.) METAS MARKETING.

COMPONENETES	DESCRIPCIÓN	INICIO	FIN	EFFECTO DESEADO.
Redes sociales.	Medios de comunicación digital.			DIFUSION.
Video picht	Creación de comunidad			

12.) METAS PARA EL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS / SERVICIOS / PAQUETES.

PRODUCTO	NOMBRE	FINALIDAD	INICIO	FIN.
Sistema inteligente para monitoreo de parcela.	S/n	Aplicación que monitorea cultivo.		

13.) MATERIALES DE PROMOCION.

1. CONFERENCIAS., Foros especializados en el Sector agropecuario. Social-media. Encuestas

14.) PLAN DE TRABAJO.

NUM.	DESCRIPCION DE ACTIVIDAD	INICIO	TERMINACIÓN	PRIORIDAD.
<u>1</u>	Video del equipo (historia del startup). .			posicionamiento
<u>2</u>	Tomar retos (Pequeños proyectos).			Descubrimiento de oportunidades

<p>Fuerza.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Equipo de 4 integrantes. ✓ Vinculación UACH. ✓ Centros regionales, ✓ Fomentos agropecuarios, ✓ Sistemas producto 	<p>Oportunidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Productor medianamente tecnificado. ✓ Un 11% del sector agropecuario nacional. ✓ Granos fruticultura horticultura ganadería floral
<p>Debilidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desconocimiento de los diversos sectores agro industriales 	<p>Amenazas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mucho condicionamiento y resistencia a la tecnología agtech 4.0

A favor.

En contra.

- ✓ Capacidad creativa.
- ✓ Oportunidad de crear soluciones para el 76% del agro nacional que carece de tecnificación.

- ✓ Sin recursos financieros disponibles.
 - ✓ sin vinculaciones claves con sistemas producto a nivel nacional.
-