

El presente proyecto se ha elaborado con la finalidad de cubrir las necesidades del pequeño y mediano agricultor gracias a los avances en tecnología y analítica de datos, aglutinadas en una misma aplicación web desde la cual el agricultor pueda gestionar y monitorear su cosecha.

Durante los últimos años, las tecnologías de la información y comunicación se han abierto paso en el mundo de la agricultura, dando origen al término “agricultura 4.0”. Por tanto, hemos identificado una oportunidad de negocio en la democratización de la agricultura 4.0, ofreciendo un producto con un precio bajo y con una usabilidad sencilla e intuitiva, teniendo la posibilidad de interactuar con el sistema mediante comandos de voz.



Nuestra empresa está especializada, en cultivos leñosos. Prestamos servicios a agricultores particulares y cooperativas, que dispongan de un mínimo de 10 hectáreas.

El servicio se basa en optimizar la explotación agraria en base a los datos obtenidos a través de sensores y fuentes de datos externas como por ejemplo podrían ser atmosféricas, con el fin de que los agricultores puedan tener acceso a información actualizada acerca del nivel de humedad o de los nutrientes del suelo, entre otros.

AgroClever posee una aplicación móvil, en la que además de recopilarse esos datos y hacerlos llegar a los agricultores, se ofrecerá un soporte

Agricultura más eficiente

Si quieres tomar decisiones más inteligentes y optimizar tu cosecha, con AgroClever lo conseguirás de una manera muy sencilla



personalizado para cada cliente, basado en las mediciones, que le facilite y le recomiende distintas acciones para llevar a cabo en su explotación.

Dicha aplicación, lleva incluido un asistente de voz con el que el cliente podrá interactuar para resolver dudas y que, además, podrá programar para que automáticamente emita mensajes recordatorios o recomendaciones.

De esta manera el cliente puede aumentar su eficiencia, ahorrando tiempo, así como haciendo un consumo más eficiente de agua, fertilizantes u otros recursos.

Basándonos un amplio y profundo estudio de mercado llevado a cabo, finalmente llegamos a la conclusión de que nos adentramos en un mercado con 185.598 potenciales nuevos clientes con 5.275.162 hectáreas que se destinan a cultivos leñosos.

El perfil de usuario escogido para Agroclever, es el de agricultores particulares de cultivos leñosos. Existen grandes multinacionales que se dedican a atender las cosechas de los grandes agricultores. Sin embargo, hemos detectado un potencial nicho de mercado ya que las empresas están dejando desatendido un mercado con un gran potencial.

Además, de manera inicial, se centrarán los esfuerzos en aquellos agricultores jóvenes, en edades comprendidas entre los 25 y los 40 años, ya que, las diversas encuestas realizadas arrojaron con claridad que los agricultores que se encontraban dentro de ese rango de edad eran más propensos a la digitalización e introducción de nuevas tecnologías agrarias.

Finalmente, otro aspecto importante a tener en cuenta es que, en la zona geográfica donde se localice el segmento, existan restricciones relacionadas con el riego de terrenos, ya que se ha observado a través de las encuestas, que, en dichas zonas, hay

Agricultura más eficiente

Si quieres tomar decisiones más inteligentes y optimizar tu cosecha, con AgroClever lo conseguirás de una manera muy sencilla



un mayor interés por la contratación de servicios enfocados a la optimización de recursos, en este caso, hídricos.

Tras llevar a cabo un intensivo análisis de la competencia hemos detectado que ninguna empresa es capaz de aglutinar todos sus servicios en una única empresa, sino que hay muchas dispersas especializadas en un solo producto, por ejemplo, solo en riego o solo en detección de plagas. Nuestra ventaja competitiva, deriva de la capacidad de ofrecer todos los servicios necesarios para los agricultores desde una aplicación móvil.

Los canales que se utilizaran para atraer al cliente son los siguientes:

- Grupos activos de Facebook
- Revistas de Agricultura (Estimación media 800€/ publicación)
- Ferias de Agricultura (Estimación media 450€/feria)

El coste de adquisición de cliente, entendido como la inversión realizada para captar un cliente, se ha establecido en el caso de Agroclever en 205€. Esta cifra se ha estimado teniendo en cuenta el número de potenciales clientes que se ha calculado gracias a los resultados extraídos de las encuestas realizadas durante estos últimos meses. Estas mismas encuestas han arrojado, además, información relevante en relación con el precio que están dispuestos a pagar los potenciales clientes, por lo que en base a ello creamos 2 tarifas, una standard y otra premium.

- 25€/mes
- 120€/mes

La principal diferencia entre ambas tarifas, es que la tarifa premium permite automatizar las recomendaciones ofrecidas por Agroclever en relación con el riego y los tratamientos fitosanitarios.

Agricultura más eficiente

Si quieres tomar decisiones más inteligentes y optimizar tu cosecha, con AgroClever lo conseguirás de una manera muy sencilla



Nuestra estimación que el 90% de clientes poseen tarifa estándar y el 10% premium. Nuestra estrategia está diseñada principalmente para captar clientes estándar y que con el paso del tiempo se transformen a premium.

En cuanto al LifeTime Value (LTV), se ha estimado un ticket medio aproximado de 33€ mensuales, teniendo en cuenta, a la hora de establecer los precios, las respuestas de las encuestas realizadas entre el target.

La empresa Agroclever está formada por los 5 socios fundadores que trabajarán como autónomos.

El número de compras anuales por cliente se ha establecido en 12 mientras que el número de años que permanecerá de media un cliente con nuestro servicio es de 30 meses. Gracias a esos tres datos, se obtiene un LTV de 960€ aproximadamente.

Por último, y no por ello menos importante vamos a detallar algunos aspectos importantes de nuestro plan financiero.

La estructura de financiación que va a seguir esta empresa consta de dos partes. Una financiación inicial propia de 20.000 € para comenzar con la actividad de la empresa y una parte de financiación externa, buscando levantar 55.000 € en una ronda de financiación para el segundo año.

Nuestros gastos se dividen principalmente en dos, gastos de Marketing y gastos de personal. Nuestra empresa va a invertir principalmente en Marketing ya que para nosotros es muy importante llegar a nuestros clientes y darnos a conocer.

Agricultura más eficiente

Si quieres tomar decisiones más inteligentes y optimizar tu cosecha, con AgroClever lo conseguirás de una manera muy sencilla

