

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Cómo se relacionan con nosotros?  
¿Qué valor nos aportan?  
¿Qué riesgos representan para nosotros?

**Indicadores de éxito:**  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de socios clave

## Actividades clave



Nuestro producto debe poder calcular la temperatura, estar vinculado con la aplicación, tener un temporizador para el tiempo de riego.

## Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos?  
¿Cómo se relacionan con nosotros?  
¿Qué valor nos aportan?  
¿Qué riesgos representan para nosotros?

**Indicadores de éxito:**  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de recursos clave

## Propuestas de valor



Sistema de riego con sensores de temperatura controlado a través de una aplicación, este producto es único y busca economizar el consumo de agua en las zonas verdes

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?  
¿Cómo se relacionan con nosotros?  
¿Qué valor nos aportan?  
¿Qué riesgos representan para nosotros?

**Indicadores de éxito:**  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de relaciones con clientes

## Canales



¿Cómo se relacionan con nosotros?  
¿Qué valor nos aportan?  
¿Qué riesgos representan para nosotros?

**Indicadores de éxito:**  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de canales

## Segmentos de cliente



- Población de campo.
- Población con cultivos que necesiten de nuestro sistema.
- Viveros.
- Parques y plazas

## Estructura de costes



¿Cuáles son los costes más importantes?  
¿Cómo se relacionan con nosotros?  
¿Qué valor nos aportan?  
¿Qué riesgos representan para nosotros?

**Indicadores de éxito:**  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de estructura de costes

## Fuentes de ingresos



- El precio que se le puede poner al producto por metros de cada área.
- El precio por la ganancia por la fabricación del producto.