

AGRO5

AGRO5 es un innovador ecosistema digital que facilita la conexión entre los actores del agro, ofreciendo un marketplace, una comunidad colaborativa y soluciones de inteligencia artificial en diversas etapas. Este enfoque integral está diseñado para validar, monetizar y escalar las operaciones en el sector agrícola, respondiendo a las necesidades actuales del mercado.



Refacciones y maquinaria dispersas

Las refacciones y maquinaria en el sector agro están dispersas, lo que dificulta su acceso y adquisición por parte de los productores. Esta falta de centralización genera ineficiencias en el proceso de compra y venta.

Publicaciones inadecuadas

Las publicaciones de productos en el agro suelen estar mal elaboradas y carecen de los datos técnicos necesarios, lo que puede llevar a decisiones de compra inadecuadas y desconfianza entre los compradores.

Comunicación ineficiente

La comunicación en el agro se basa mayormente en WhatsApp y llamadas, lo que puede resultar en falta de seguimiento, desorganización y pérdida de información relevante entre compradores y vendedores.

Desconfianza en compras a distancia

La desconfianza en compras a distancia es común en el sector agro, ya que muchos productores temen ser estafados o recibir productos que no cumplan con sus expectativas, lo que limita el crecimiento del comercio en línea.

Pérdidas económicas

El tiempo y dinero perdido debido a estas ineficiencias impacta ampliamente en la rentabilidad del sector agro, afectando la capacidad de los productores para invertir y crecer.



EL PROBLEMA REAL DE DIA A DIA DEL AGRO

Refacciones y maquinaria dispersas

Las refacciones y maquinaria en el sector agro están dispersas, lo que dificulta su acceso y adquisición por parte de los productores. Esta falta de centralización genera ineficiencias en el proceso de compra y venta.

Publicaciones inadecuadas

Las publicaciones de productos en el agro suelen estar mal elaboradas y carecen de los datos técnicos necesarios, lo que puede llevar a decisiones de compra inadecuadas y desconfianza entre los compradores.

Comunicación ineficiente

La comunicación en el agro se basa mayormente en WhatsApp y llamadas, lo que puede resultar en falta de seguimiento, desorganización y pérdida de información relevante entre compradores y vendedores.

Desconfianza en compras a distancia

La desconfianza en compras a distancia es común en el sector agro, ya que muchos productores temen ser estafados o recibir productos que no cumplan con sus expectativas, lo que limita el crecimiento del comercio en línea.

Pérdidas económicas

El tiempo y dinero perdido debido a estas ineficiencias impacta ampliamente en la rentabilidad del sector agro, afectando la capacidad de los productores para invertir y crecer.

Un mercado gigantesco

El sector agropecuario representa una parte significativa de la economía global, con un volumen de negocios que supera los billones de dólares anualmente. Esto demuestra la magnitud del mercado y su potencial para el crecimiento digital.



Ecosistema fragmentado

El agro está compuesto por múltiples actores, desde productores hasta distribuidores, lo que resulta en un ecosistema fragmentado donde cada parte opera de manera independiente. La falta de conexión entre estos actores limita la eficiencia del mercado.



Demanda continua

El agro es un sector que presenta demandas constantes a lo largo del año, lo que significa que siempre hay oportunidades de negocio. Esta recurrencia contribuye a la estabilidad financiera de los involucrados.



Bajo nivel de digitalización

A pesar de su tamaño y relevancia, el agro sigue siendo un sector poco digitalizado, con muchas transacciones aún gestionadas a través de métodos tradicionales. Esto crea una oportunidad significativa para implementar soluciones digitales.



LA OPORTUNIDAD

El agro no necesita mas proveedores, necesita conexion.

Un mercado gigantesco

El sector agropecuario representa una parte significativa de la economía global, con un volumen de negocios que supera los billones de dólares anualmente. Esto demuestra la magnitud del mercado y su potencial para el crecimiento digital.



Ecosistema fragmentado

El agro está compuesto por múltiples actores, desde productores hasta distribuidores, lo que resulta en un ecosistema fragmentado donde cada parte opera de manera independiente. La falta de conexión entre estos actores limita la eficiencia del mercado.



Demanda continua

El agro es un sector que presenta demandas constantes a lo largo del año, lo que significa que siempre hay oportunidades de negocio. Esta recurrencia contribuye a la estabilidad financiera de los involucrados.



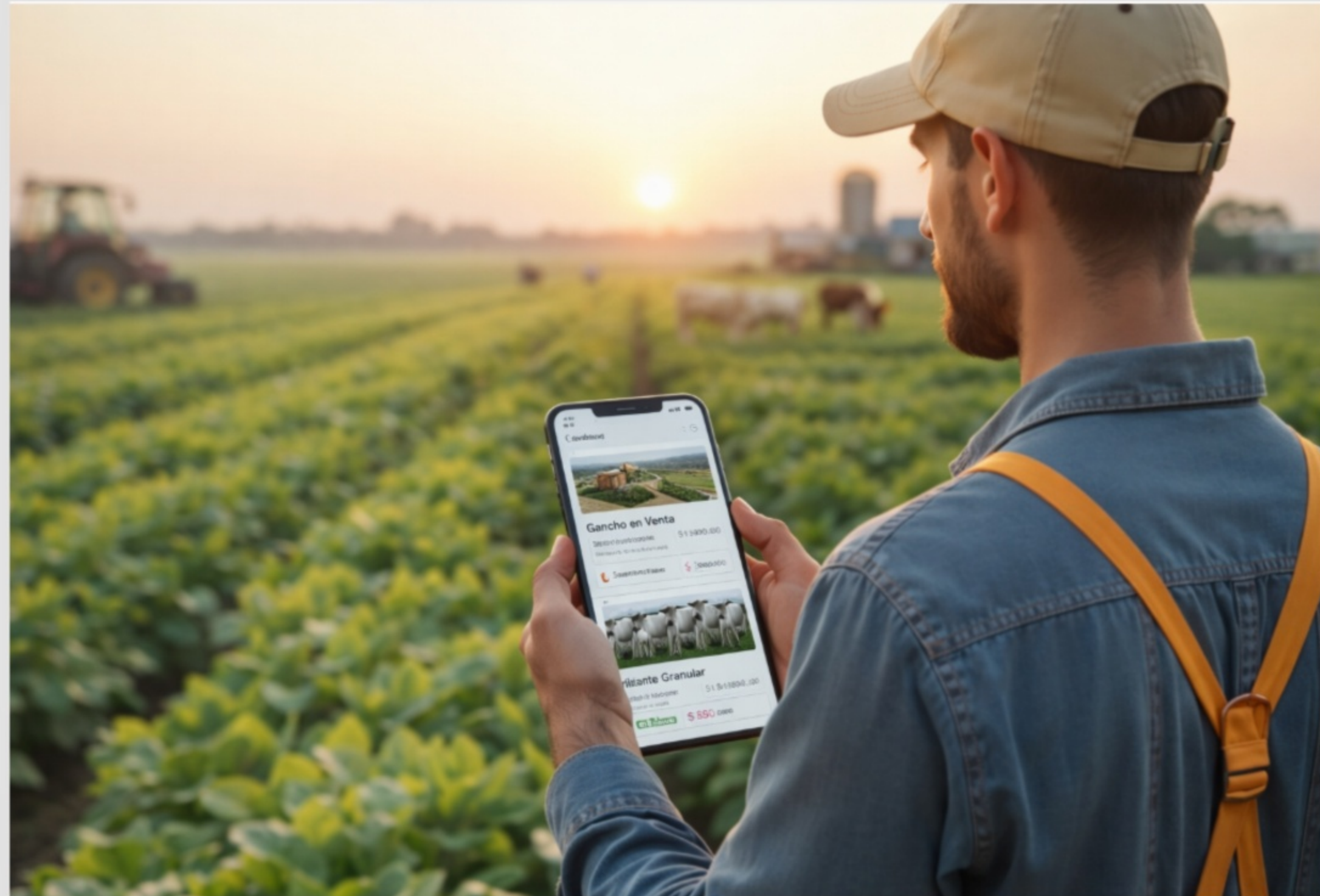
Bajo nivel de digitalización

A pesar de su tamaño y relevancia, el agro sigue siendo un sector poco digitalizado, con muchas transacciones aún gestionadas a través de métodos tradicionales. Esto crea una oportunidad significativa para implementar soluciones digitales.



AGRO5 conecta todo el ecosistema

- Productores
- Refaccionaria
- Fabricantes
- Distribuidores
- Propiedades Rurales
- Compra y venta de animales



POR QUÉ AGRO5 ES DIFERENTE



Enfoque 100% Agro

AGRO5 se diferencia de plataformas generales al tener un enfoque exclusivo en el sector agropecuario. Esto permite una comprensión más precisa de las necesidades del mercado, facilitando conexiones más efectivas entre los actores del agro.

Publicaciones Técnicas y Verificación progresiva

Además, AGRO5 garantiza que las publicaciones sean técnicas y correctas. A través de un sistema de verificación progresiva y el uso de inteligencia artificial, se optimizan las descripciones para que sean más atractivas y adecuadas, maximizando la oportunidad de ventas.



Fabricantes locales

Los fabricantes locales buscan un canal efectivo para promocionar sus productos y aumentar sus ventas, lo que hace que su inclusión en AGRO5 sea vital.



Refaccionarias

Las refaccionarias necesitan un espacio donde puedan ofrecer sus piezas y artículos de manera confiable y accesible para atraer a más clientes, estas son las primeras que pagan y publican constantemente.



Vendedores de maquinaria usada

Los vendedores de maquinaria usada requieren visibilidad para vender sus productos rápidamente, evitando la competencia desleal y los problemas de confianza en las transacciones.

USUARIO OBJETIVO - ETAPA 1





Fabricantes locales

Los fabricantes locales buscan un canal efectivo para promocionar sus productos y aumentar sus ventas, lo que hace que su inclusión en AGRO5 sea vital.



Refaccionarias

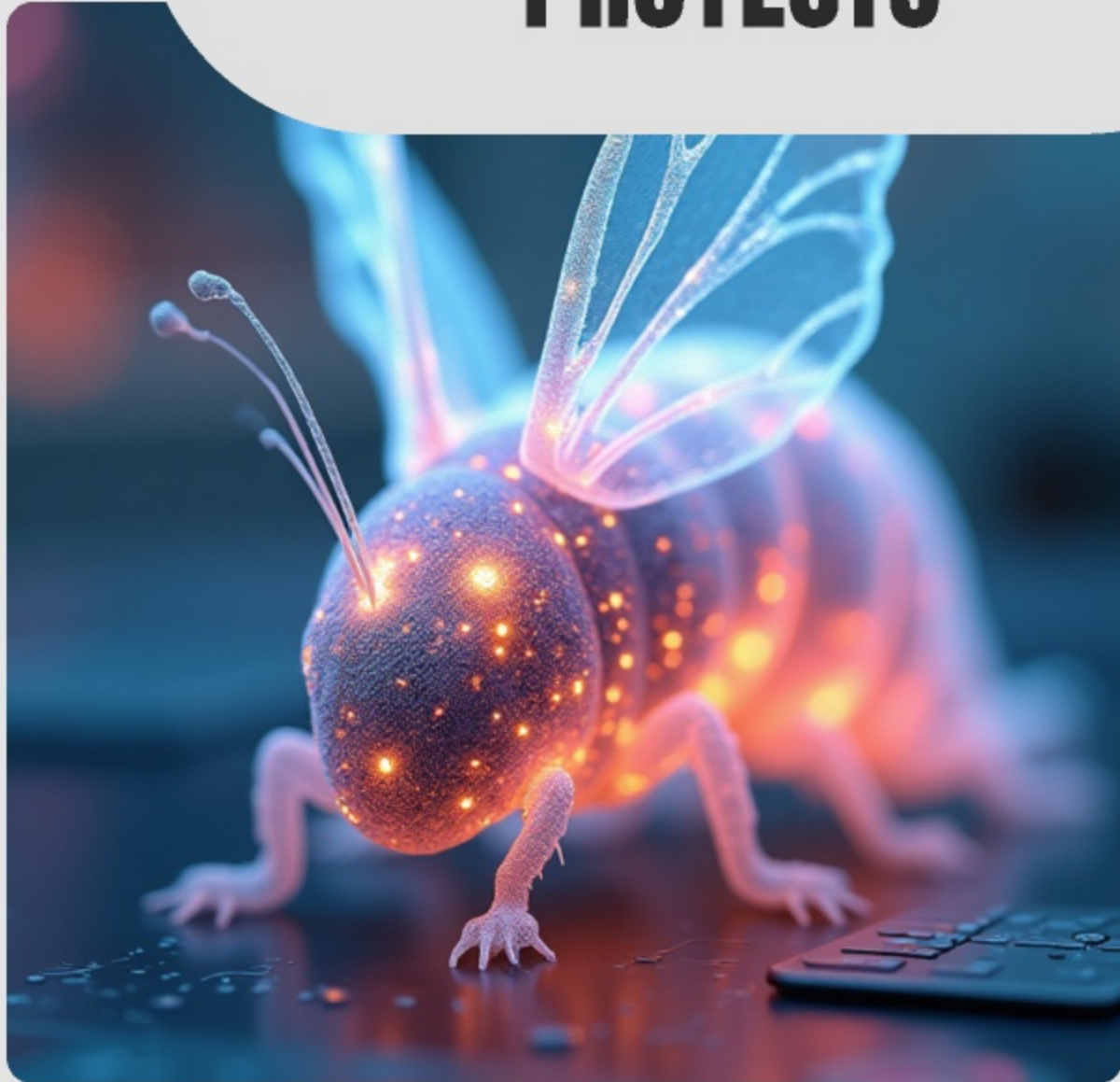
Las refaccionarias necesitan un espacio donde puedan ofrecer sus piezas y artículos de manera confiable y accesible para atraer a más clientes, estas son las primeras que pagan y publican constantemente.



Vendedores de maquinaria usada

Los vendedores de maquinaria usada requieren visibilidad para vender sus productos rápidamente, evitando la competencia desleal y los problemas de confianza en las transacciones.

PRINCIPIO DEL PROYECTO



Validación rápida del modelo técnico y comercial



Monetización temprana sin complejidad tecnológica



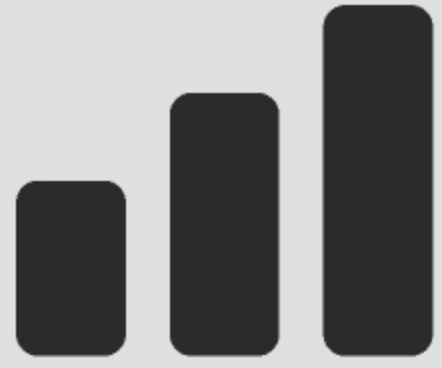
Escalabilidad enfocada en demanda real

Nada se construye sin necesidad real.

ETAPA 1 - MVP MONETIZABLE

Objetivo: Crear una plataforma funcional que comience a generar ingresos de manera efectiva.





Definición de Requerimientos

Identificar y establecer
las funcionalidades
básicas necesarias
para el MVP.



Desarrollo del Catálogo

Implementar un catálogo básico que permita la visualización de productos y servicios.



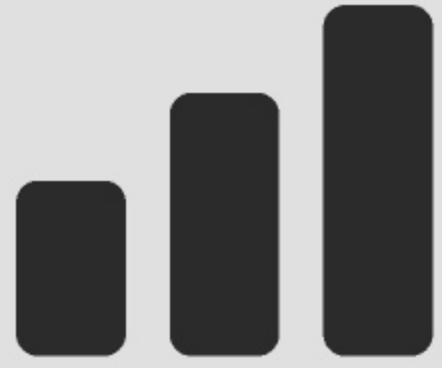
Implementación de Búsqueda

Desarrollar una
funcionalidad de
búsqueda simple para
facilitar la navegación.



Creación de Perfiles de Vendedores

Permitir a los
vendedores crear
perfiles con
información relevante.



Integración de Contacto Directo

Facilitar la
comunicación
directa mediante
WhatsApp o chat.



Panel Administrativo

Desarrollar un panel administrativo para gestionar las publicaciones y usuarios.



Establecimiento de Comunidad Básica

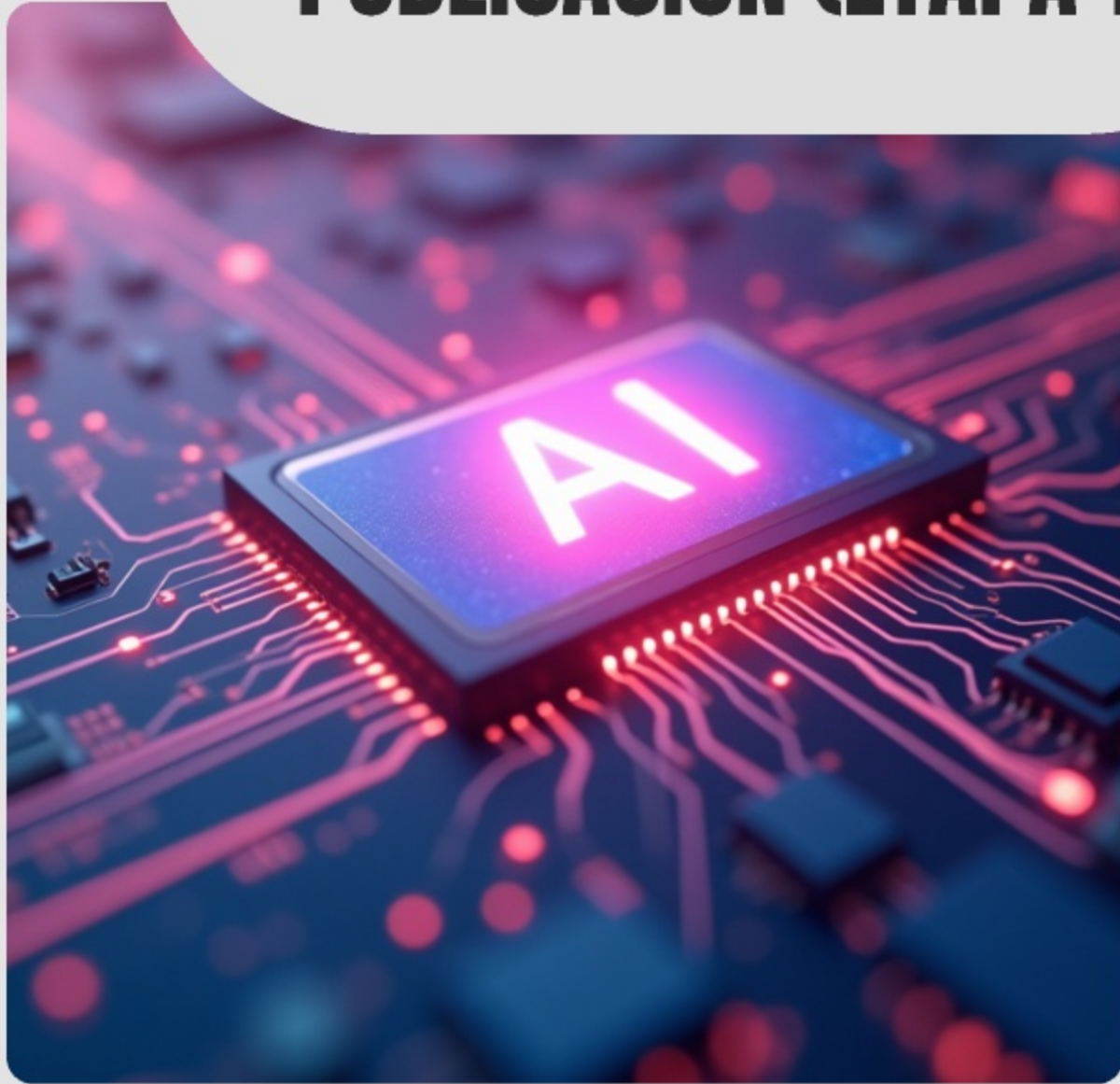
Fomentar la creación de
una comunidad inicial
para el intercambio de
información.



Definición de Métricas Simples

Establecer métricas básicas para medir el rendimiento de la plataforma.

IA - ASISTENTE DE PUBLICACIÓN (ETAPA 1)



Optimización de títulos
descriptivos



Automatización de datos
técnicos



Detección de información
incompleta



Publicaciones más atractivas

CÓMO GANA DINERO AGRO5 - ETAPA 1

Modelo de monetización enfocado en facilitar la visibilidad y la venta.

Banner mensual
por proveedor

5-10%

Comisión por
venta

Tipos de
publicaciones
destacadas

Espacios
preferenciales por
categoria

Cobro por
menmbresia

Banner mensual
por proveedor

5–10%

Comisión por
venta

Tipos de publicaciones destacadas

Espacios
preferenciales por
categoria

Cobro por
menmbresia

CÓMO GANA DINERO AGRO5 - ETAPA 1

Modelo de monetización enfocado en facilitar la visibilidad y la venta.

Banner mensual
por proveedor

5-10%

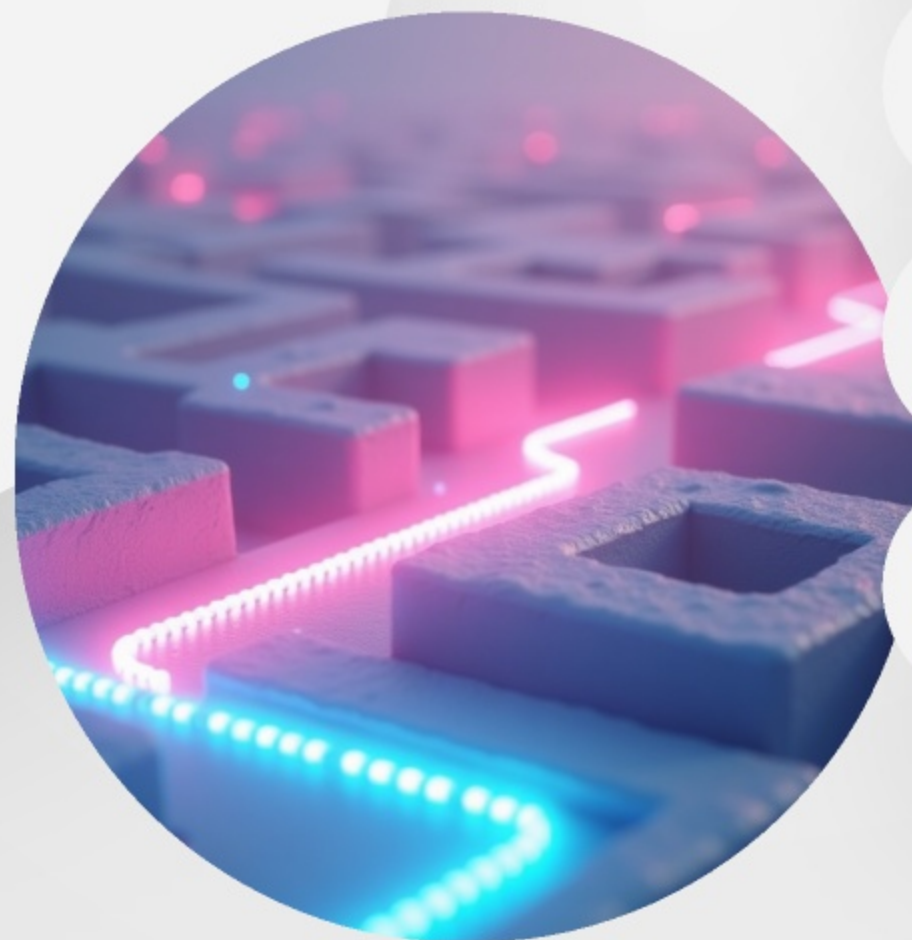
Comisión por
venta

Tipos de
publicaciones
destacadas

Espacios
preferenciales por
categoria

Cobro por
menmbresia

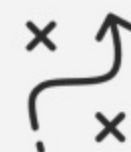
QUÉ NO SE HACE EN ETAPA 1



Sin app móvil



Sin pasarela de pagos



Sin logística integrada



Sin IA por imagen



Sin matching avanzado



Sin integraciones externas

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

Vendedores
activos en la
plataforma

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

Vendedores
activos en la
plataforma

Publicaciones
constantes por
semana

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

Vendedores
activos en la
plataforma

Publicaciones
constantes por
semana

Contactos
generados
mensualmente

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

Vendedores
activos en la
plataforma

Publicaciones
constantes por
semana

Contactos
generados
mensualmente

Ingresos
mensuales
objetivos

MÉTRICAS DE ÉXITO - ETAPA 1

Indicadores clave que determinan el funcionamiento y la viabilidad de la plataforma en la primera etapa.

Vendedores
activos en la
plataforma

Publicaciones
constantes por
semana

Contactos
generados
mensualmente

Ingresos
mensuales
objetivos

Uso del
asistente de IA
por parte de
vendedores

ETAPA 2 - COMUNIDAD Y SUSCRIPCIONES

Desarrollo de funcionalidades para ingresos recurrentes y fortalecer la comunidad.



Objetivo

Generar ingresos recurrentes a través de suscripciones y automatización.



Perfiles avanzados

Ofrecer a los usuarios la posibilidad de crear perfiles detallados con información relevante.



Reputación de vendedores

Implementar un sistema de calificación para construir confianza entre los usuarios.



Pagos y carrito

Integrar un sistema de pago eficiente y un carrito de compras para facilitar las transacciones.



Subida masiva de productos

Permitir a los vendedores subir múltiples productos de manera rápida y sencilla.



Blog y contenido

Crear contenido relevante para educar y atraer a la comunidad.



IA integrada al dashboard

Incorporar inteligencia artificial para personalizar la experiencia del usuario y optimizar el proceso de compra.





Objetivo

Generar ingresos
recurrentes a través
de suscripciones y
automatización.



Perfiles avanzados

Ofrecer a los usuarios la posibilidad de crear perfiles detallados con información relevante.



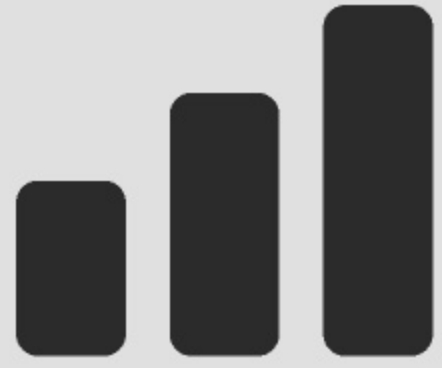
Reputación de vendedores

Implementar un sistema de calificación para construir confianza entre los usuarios.



Pagos y carrito

Integrar un sistema de pago eficiente y un carrito de compras para facilitar las transacciones.



Subida masiva de productos

Permitir a los vendedores subir múltiples productos de manera rápida y sencilla.



Blog y contenido

Crear contenido
relevante para
educar y atraer a la
comunidad.



IA integrada al dashboard

Incorporar inteligencia artificial para personalizar la experiencia del usuario y optimizar el proceso de compra.

ETAPA 3 - IA Y VERIFICACIÓN

AGRO5 se diferencia en el mercado al implementar tecnologías avanzadas de inteligencia artificial para mejorar la experiencia de compra y venta en el agro. La combinación de verificación profesional y análisis predictivo permite a los usuarios acceder a información precisa y relevante, facilitando la identificación de refacciones y optimizando la toma de decisiones.



ETAPA 4 - ECOSISTEMA COMPLETO



ETAPA 4 - ECOSISTEMA COMPLETO

En esta etapa, AGRO5 se convierte en una plataforma integral que no solo conecta a los actores del agro, sino que también ofrece servicios complementarios para optimizar toda la cadena de valor. Con una app móvil, el acceso será más sencillo y rápido, facilitando las interacciones entre productores, refaccionarias y talleres. La logística integrada y el financiamiento permitirán que los usuarios realicen transacciones de manera más eficiente, mientras que el marketplace automatizado proporcionará una experiencia de compra y venta fluida, respaldada por datos analíticos que beneficiarán a las grandes empresas del sector.



ROLES ENTRE SOCIOS



Responsabilidades del CEO



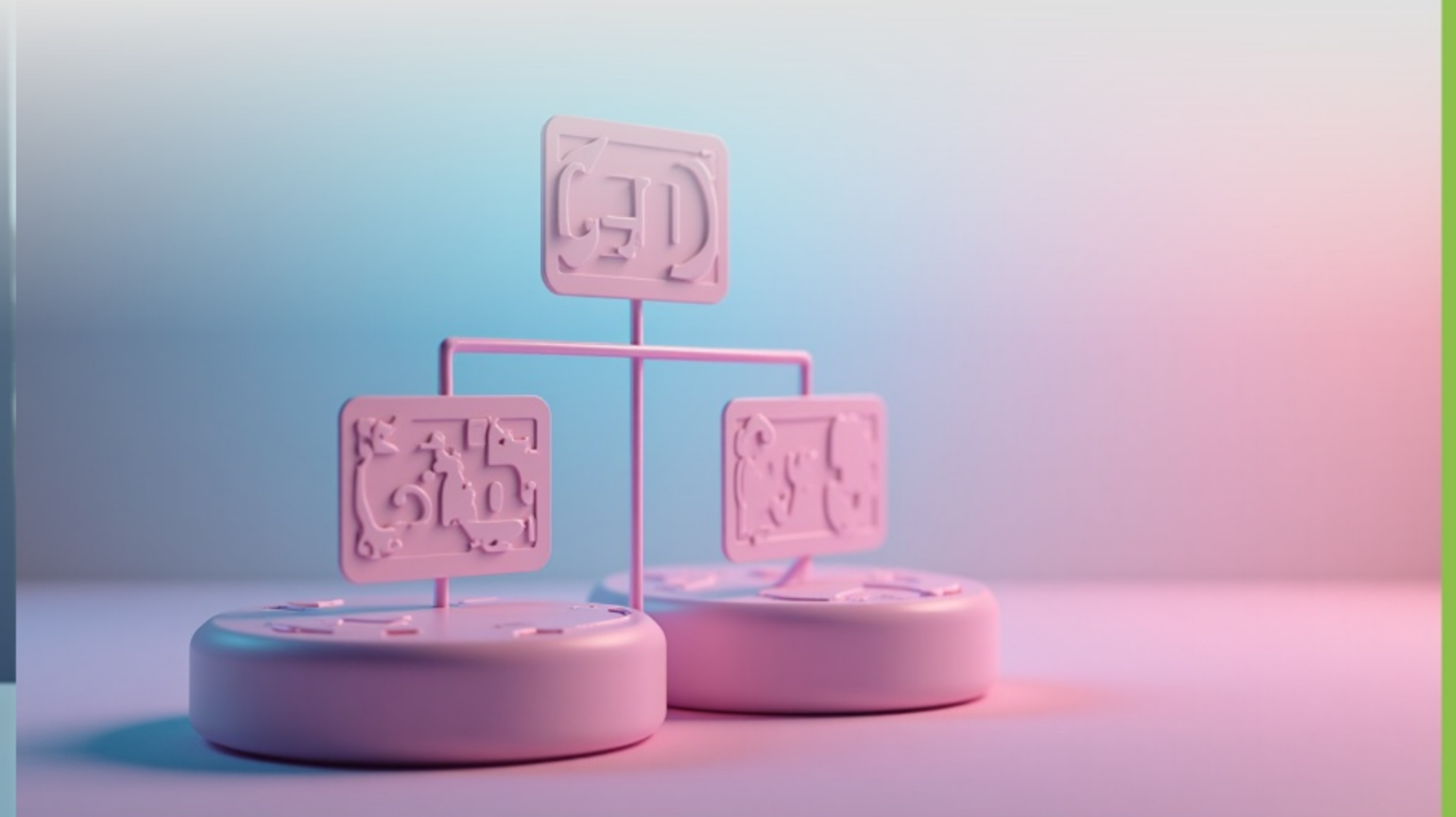
Funciones del CTO

ESTRUCTURA LEGAL



ESTRUCTURA LEGAL

AGRO5 se constituye como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.P.I.) de C.V., lo que permite una administración más ágil y flexible. La distribución de acciones es 51% para el CEO y 49% para el CTO, garantizando un control estratégico y una gobernanza equilibrada desde el inicio del proyecto.



— “ —

AGRO5 crece por etapas. Primero validamos y monetizamos, luego escalamos e invertimos fuerte. Este proyecto está diseñado para perdurar y crecer en el tiempo.

Cierre del Proyecto AGRO5

— ” —

A green brushstroke graphic is located in the bottom right corner of the slide, extending from the right edge and slightly upwards.



AGRO5: El ecosistema digital que conecta al agro

Conectando el sector agro a través de tecnología digital y un ecosistema integral.

Proyecto escalable por etapas.

Llévatela contigo. Consúltala cuando quieras.

¿Te has perdido algo? ¿Quieres saber más?
Escanea o haz clic para abrir la presentación. En
cualquier momento y desde cualquier lugar.

Ver presentación

