

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Cuáles son nuestras relaciones clave?  
¿Qué valor se crea para el cliente?  
¿Qué actividades clave se necesitan?  
¿Qué recursos clave se necesitan?

## 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 se necesitan?  
¿Cuáles son nuestros recursos clave?  
¿Qué recursos clave se necesitan?

## 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 se necesitan?  
¿Cuáles son nuestras relaciones con los clientes?  
¿Qué tipo de relaciones se necesitan?

## Canales



¿Cómo se puede llegar a los clientes?  
¿Cuáles son nuestros canales?  
¿Qué canales se necesitan?

## 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?  
¿Cuáles son nuestros costes más importantes?  
¿Qué costes se necesitan?

## 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.