

1. Cuota de mantenimiento mensual

La cuota mensual es probablemente la fuente de ingresos más estable y predecible. Urban Garden puede cobrar esta cuota a los propietarios o arrendatarios del espacio donde se instala el huerto.

Esta cuota incluye:

- Visitas periódicas (semanales/quincenales) para mantenimiento.
- Reposición de plantas dañadas.
- Control de plagas.
- Fertilización y poda.
- Revisión del sistema de riego.
- Reportes de progreso (fotos y métricas de producción).

El cliente paga mes a mes por mantener su huerto en condiciones óptimas, de esta manera se obtendrá el ingreso.

2. Venta de kits Urban Garden

El kit Urban Garden incluye macetas o contenedores modulares, tierra especial y sustratos, semillas o plántulas, un mini sistema de riego básico y una guía de inicio.

El ingreso se obtiene a través de la venta directa por unidad, la venta en línea o en tiendas locales, la opción de adquirir el kit con instalación por un precio adicional y su incorporación como parte de un “pack inicial” para nuevos clientes de huerto.

Este producto permite generar ingresos inmediatos sin necesidad de un compromiso mensual.

3. Asesorías y diseño de espacios verdes para empresas

Este servicio apunta a un cliente con mayor presupuesto y buscando impacto visual o sostenible.

Tipos de asesoría:

- Diseño de terrazas verdes.
- Planificación de huertos corporativos.
- Implementación de espacios de descanso ecológicos.
- Capacitación para empleados sobre horticultura urbana.

Cómo se obtiene el ingreso:

- Cobro por hora de asesoría.
- Cobro por proyecto (según metros cuadrados).
- Paquetes de diseño + ejecución.

4. Servicios de riego inteligente

Urban Garden puede ofrecer soluciones de riego automatizado para aumentar la eficiencia del huerto y reducir la necesidad de mantenimiento.

Estas soluciones incluyen la instalación de sistemas de riego por goteo automatizados, sensores de humedad y temperatura, controles gestionados vía app y, opcionalmente, paneles solares que alimentan el sistema.

El ingreso se obtiene a través de la venta e instalación de estos equipos, del cobro de un mantenimiento mensual adicional y de una posible suscripción a una aplicación de monitoreo o a un servicio de soporte remoto.