

# SOCIEDADES CLAVE

Para que LurrApp funcione de manera eficiente y tenga un impacto real en el sector agrícola, es fundamental establecer alianzas estratégicas con empresas, organizaciones y grupos que puedan aportar recursos, conocimientos y difusión.

## Proveedores tecnológicos

Los sensores de humedad, temperatura, luz y calidad del suelo son esenciales para la integración de datos en tiempo real:

- **Empresas de sensores agrícolas:** Marcas como Netafim, Bosch o podrían proporcionar dispositivos precisos y fiables, compatibles con la app.
- **Fabricantes de sistemas de riego automatizado:** Compañías locales de riego inteligente pueden colaborar para que la app controle directamente el suministro de agua, optimizando consumo y eficiencia.
- **Servicios en la nube y almacenamiento de datos:** Plataformas como AWS, Google Cloud o Azure garantizarán la seguridad y disponibilidad de la información de los usuarios, así como la escalabilidad de LurrApp.

## Asociaciones y organizaciones agrícolas

El contacto con asociaciones locales y regionales del sector agrícola es clave:

- **Asociaciones de agricultores y cooperativas:** Colaborar con grupos como la Federación Española de Asociaciones de Productores Agrarios (FEAGAS) o cooperativas locales permite difundir LurrApp entre pequeños y medianos productores.
- **Ayuntamientos y entidades locales:** Muchos municipios fomentan la agricultura urbana y huertos comunitarios. Asociarse con ellos facilita la integración de LurrApp en programas públicos de desarrollo sostenible.
- **Centros educativos y de formación agrícola:** Instituciones que imparten formación en agricultura o medio ambiente pueden incluir la app como herramienta educativa, contribuyendo a la formación.

## Apoyo económico y logístico

LurrApp puede recurrir a socios estratégicos que proporcionen financiación, asesoramiento empresarial o servicios logísticos:

- **Inversores y programas de financiación pública:** Fondos europeos para innovación agrícola, ayudas del Ministerio de Agricultura o programas de emprendimiento tecnológico pueden facilitar recursos económicos.
- **Aceleradoras e incubadoras de startups:** Organizaciones como SeedRocket o Lanzadera ofrecen mentoría, formación en negocio y contactos estratégicos.
- **Proveedores logísticos:** Empresas de transporte local y distribución pueden colaborar en la sección de compraventa de productos.

## Marketing y difusión

La promoción de LurrApp es fundamental para alcanzar a usuarios que aún no han adoptado herramientas digitales en la agricultura.

- **Agencias de marketing digital:** Podrán diseñar campañas en redes sociales, blogs y medios especializados en agricultura y sostenibilidad.
- **Medios de comunicación locales y sectoriales:** Revistas agrícolas y programas de radio/televisión permiten llegar directamente a los agricultores y huertos urbanos.
- **Eventos y ferias agrícolas:** Participar en exposiciones, ferias de tecnología y mercados locales facilita la demostración en vivo de LurrApp, fomentando la interacción directa con los usuarios.

## Resumen estratégico

En conjunto, las sociedades clave de LurrApp garantizan su desarrollo, sostenibilidad y adopción por parte del sector agrícola. Los proveedores tecnológicos aseguran un funcionamiento eficiente, mientras que las asociaciones y organismos agrícolas facilitan la integración en la práctica diaria de los usuarios. El apoyo económico y logístico proporciona recursos y estabilidad, y las acciones de marketing y difusión aseguran que la app llegue al mayor número de agricultores posibles.

Mediante estas alianzas estratégicas, LurrApp cumple con su misión de poner *“tu huerta bajo control”*, acercando la tecnología a la agricultura, mejorando la productividad, promoviendo la sostenibilidad y fortaleciendo la economía local.