

Estrategia para Ganar los Primeros Clientes y Consolidar el Marketing

Presentamos un plan integral para captar los primeros clientes de la plataforma **Agro Connect** utilizando estrategias enfocadas en marketing y generación de confianza.:

1. Identificación del Público Objetivo

- **Agricultores:** Pequeños y medianos productores que necesitan optimizar sus cultivos.
- **Compradores de producción agrícola:** Restaurantes, distribuidores, supermercados de Cadena, empresas, interesados en productos frescos y de calidad.
- **Entes gubernamentales:** Gobernación de Nariño, SENA, CorpoNariño, ICA, Secretaria de Agricultura Pasto.
- **Trabajadores sin experiencia:** Personas interesadas en capacitarse para trabajar con la plataforma Egresados en Programas (Ingenieros Electrónicos, Agrícolas, Ingenieros químicos, Desarrolladores, programadores.)

2. Estrategias de Captación de los Primeros Clientes

A. Agricultores

- **Prueba gratuita:** Ofrecer un período de prueba gratuito en la plataforma, para que los agricultores puedan experimentar los beneficios sin compromiso inicial.
- **Descuento en sensores o herramientas tecnológicas:** Incluir una oferta promocional para los primeros usuarios.
- **Capacitación gratuita:** Ofrecer cursos básicos sobre el uso de la tecnología y buenas prácticas agrícolas.

B. Compradores de Producción Agrícola

- **Catálogo exclusivo:** Mostrar un listado de productos disponibles de agricultores registrados, garantizando calidad y frescura.
- **Transparencia en precios:** Presentar precios competitivos y justos para cada producto.
- **Entrega garantizada:** Ofrecer un servicio piloto de logística y distribución para los primeros compradores.

C. Trabajadores de la Plataforma

- **Reconocimiento:** Otorgar certificaciones que fortalezcan su experiencia laboral futura.
- **Flexibilidad laboral y Experiencia:** Promover horarios adaptables y beneficios por desempeño.

D. Entes Gubernamentales

- **Convenios de colaboración:** Plantear acuerdos para impulsar la sostenibilidad agrícola en la región.
- **Demostraciones de impacto social:** Mostrar cómo la plataforma puede mejorar las condiciones económicas y ambientales de las comunidades agrícolas.

3. Marketing y Generación de Confianza

A. Testimonios y Casos de Éxito

- Recopilar historias reales de agricultores o compradores satisfechos durante las primeras etapas del proyecto.
- Publicar estos testimonios en redes sociales, sitios web y material promocional.

B. Presencia en Redes Sociales

- Crear perfiles en Facebook, Instagram y LinkedIn enfocados en mostrar los beneficios de la plataforma.
- Usar contenido visual (videos cortos, imágenes) que explique de manera sencilla cómo funciona la tecnología.
- Incorporar hashtags como: #AgroSostenible #TecnologíaRural #CosechasInteligentes.

C. Marketing Local

- Participar en eventos agrícolas en la región como ferias y eventos locales para promover la plataforma.
- Anunciar los beneficios de la plataforma en estaciones de radio dirigidas al sector agrícola como emisoras locales
- Crear material informativo que resalte las características y ventajas de la plataforma.

D. Alianzas Estratégicas

- Colaborar con asociaciones de agricultores para generar confianza.
- Asociarse con Entes Gubernamentales y universidades para capacitar a futuros trabajadores de la plataforma y conseguir convenios y recursos para financiar y ayudar a agricultores de bajos recursos.

4. Retroalimentación y Mejora Continua

- Recopilar comentarios sobre la experiencia en la plataforma para identificar mejoras.
- Invitar a los primeros clientes a reuniones virtuales o presenciales para escuchar sus necesidades y opiniones.
- Implementar los ajustes necesarios basados en el feedback.

6. Medición del Éxito

→ **Indicadores clave:**

- ◆ Número de agricultores registrados en la plataforma.
- ◆ Cantidad de transacciones realizadas en la plataforma de compra/venta.
- ◆ Participación en programas de capacitación.
- ◆ Cantidad de compradores recurrentes.

→ **Seguimiento de satisfacción:** Evaluar constantemente el nivel de satisfacción de los usuarios con encuestas breves.