



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## ANALIZAR LO QUE OFRECE LA COMPETENCIA.

Analizar lo que ofrece la competencia es una práctica fundamental en el desarrollo y la estrategia de un negocio. Implica investigar y comprender los productos, servicios, precios, estrategias de marketing y otros aspectos relevantes de los competidores en el mercado. Este análisis proporciona información valiosa sobre cómo se posiciona el negocio en comparación con otras empresas, qué ventajas competitivas posee y qué áreas pueden necesitar mejoras o diferenciación. Al comprender el panorama competitivo, se pueden tomar decisiones más informadas y desarrollar estrategias efectivas para destacar en el mercado.

## SOLUCION

### 1. Identificar a tus competidores

- **Directos:** Empresas que ofrecen soluciones similares para la gestión agrícola, como plataformas de monitoreo de cultivos, predicciones de demanda o gestión de insumos.
- **Indirectos:** Herramientas tecnológicas o servicios genéricos que ayudan a los agricultores, aunque no estén diseñados específicamente para tu nicho.
- **Ejemplo de competidores potenciales:**
  - Soluciones como **Agroptima**, **Taranis**, **FieldView**, o startups locales.
  - Aplicaciones de gestión climática o de predicción como **Climacell** o **The Weather Company**.

---

### 2. Analizar la oferta de la competencia

#### A) Productos/Servicios

- Características principales de sus plataformas.
- Capacidades específicas: ¿Monitoreo en tiempo real? ¿Integración con sensores IoT? ¿Predicción basada en IA?
- Ejemplo: Si Agroptima ofrece un calendario de siembra avanzado, evalúa cómo mejorar esa funcionalidad para destacar.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

Esto se puede hacer así:

1. **Identifica competidores clave**  
Investiga plataformas reconocidas como **Agroptima**, **FieldView**, **FarmLogs**, **Agrivi**, entre otras.
2. **Características principales**  
Analiza las funcionalidades que ofrecen:
  - **Agroptima**: Gestión de cultivos, costes, maquinaria, reportes avanzados.
  - **FieldView**: Monitoreo en tiempo real con mapas interactivos.
  - **Agrivi**: Predicciones basadas en IA y planificación de cultivos.
3. **Preguntas a responder:**
  - ¿Utilizan sensores IoT para capturar datos?
  - ¿Permiten monitoreo en tiempo real del estado de los cultivos?
  - ¿Cuentan con módulos avanzados como análisis de datos climáticos o predicciones de precios?
4. **Ejemplo de diferenciación** Si **Agroptima** ofrece un **calendario de siembra avanzado**, **Milpagro** podría:
  - Incorporar un calendario dinámico ajustado con **predicciones climáticas locales** de Pasto.
  - Añadir alertas específicas para evitar riesgos como heladas o sequías.
  - Facilitar recomendaciones personalizadas basadas en datos históricos de la región.

## B) Precios

- Modelos de suscripción: ¿Gratis con funciones limitadas? ¿Cuotas mensuales o anuales?
- Analiza si su propuesta de valor justifica su costo.

Lo anterior se desarrollo de la siguiente forma:

- **Modelos de suscripción**
  - Analiza si los competidores ofrecen:
    - Planes gratuitos con funcionalidades limitadas.
    - Suscripciones mensuales, anuales, o pago único.
  - Ejemplo: **Agroptima** ofrece un plan gratuito básico y opciones avanzadas por suscripción.
- **Relación calidad-precio**
  - Identifica el valor agregado de cada plan. Preguntas clave:
    - ¿Las funcionalidades justifican el costo?
    - ¿Los agricultores perciben los beneficios como rentables?
- **Propuesta de Milpagro**
  - Ofrecer un **plan básico gratuito** con:



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

- Información meteorológica local.
- Calendario de cosecha básico.
- Introducir planes **premium accesibles** con:
  - Acceso al marketplace.
  - Foros técnicos y asistencia personalizada.
  - Predicciones avanzadas basadas en IA.
  -
- **Ejemplo de comparación de precios**

Plataforma	Plan gratuito	Costo mensual (USD)	Características destacadas
<b>Agroptima</b>	Sí (limitado)	15 - 30	Gestión de costes y maquinaria, reportes avanzados.
<b>FieldView</b>	No	35 - 60	Monitoreo en tiempo real con mapas interactivos.
<b>Agrivi</b>	Sí (limitado)	20 - 50	Predicciones climáticas y planificación de cultivos.
<b>Milpagro</b>	Sí (básico)	<b>10 - 25</b>	Asistente virtual, predicciones locales, marketplace.

### C) Estrategias de marketing

- Canales utilizados: redes sociales, ferias agrícolas, asociaciones con cooperativas.
- Mensajes clave: ¿Destacan la sostenibilidad, la innovación o el ahorro?

Lo anterior se desarrolla de esta forma:

Para desarrollar estrategias de marketing eficaces para **Milpagro**, puedes seguir este análisis enfocado en los **canales utilizados** y los **mensajes clave**:

#### 1. Canales utilizados por la competencia

**Ejemplo de canales comunes:**

- **Redes sociales:**  
Competidores como **Agroptima** y **Agrivi** usan plataformas como **Facebook**, **Instagram** y **LinkedIn** para compartir contenido educativo, testimonios de usuarios y demostraciones de producto.
  - **Objetivo:** Generar confianza, aumentar el alcance y educar al mercado.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

- **Ferias agrícolas:**  
Asisten a eventos locales e internacionales para demostrar su producto directamente a los agricultores y otros interesados.
  - **Ejemplo local:** Participar en **Expoagrofuturo Colombia** o ferias regionales en Nariño.
- **Asociaciones con cooperativas agrícolas:**  
Colaboran con cooperativas y asociaciones para ganar credibilidad y llegar directamente al público objetivo.
  - **Ejemplo:** Alianzas con cooperativas agrícolas en Pasto, como **Cooagronariño**.

### Propuesta para Milpagro:

- Redes sociales:
  - Prioriza **Facebook** y **WhatsApp Business**, canales muy utilizados por agricultores colombianos.
  - Utiliza **Instagram** y **TikTok** para mostrar historias visuales sobre el impacto de Milpagro en la productividad agrícola.
  - Campañas pagadas en **Google Ads** dirigidas a agricultores y proveedores en Pasto y zonas cercanas.
- Participación en ferias agrícolas:
  - Participa en eventos locales en Nariño con demostraciones prácticas del asistente virtual y la plataforma.
  - Patrocina eventos pequeños en cooperativas locales para educar sobre tecnología agrícola.
- Alianzas estratégicas:
  - Asociaciones con cooperativas y entidades como **Fedearroz** o **Asohofrucol**, que agrupan a pequeños agricultores.
  - Colaboración con universidades locales como **Universidad de Nariño** para generar credibilidad y acceso a nuevas tecnologías.

---

## 2. Mensajes clave utilizados por la competencia

### Enfoques comunes:

- **Sostenibilidad:**  
Competidores destacan cómo sus soluciones ayudan a optimizar recursos y reducir desperdicios.
- **Innovación tecnológica:**  
Resaltan el uso de **IA, IoT y big data** para ofrecer soluciones avanzadas.
- **Ahorro y productividad:**  
Subrayan cómo sus herramientas mejoran la eficiencia y aumentan la rentabilidad.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## Propuesta para Milpago:

### Mensajes clave adaptados al mercado local:

1. **"Milpago: Tecnología para un campo más sostenible"**  
Destaca cómo la plataforma optimiza el uso de recursos y minimiza el impacto ambiental en Nariño.
2. **"Conecta con el futuro de la agricultura"**  
Enfatiza la integración de **IA y análisis de datos** para personalizar recomendaciones según las condiciones locales.
3. **"Cultiva más, desperdicia menos"**  
Comunica cómo Milpago ayuda a planificar mejor la cosecha, maximizando la producción y minimizando las pérdidas.
4. **"Tu aliado en el campo"**  
Refleja la accesibilidad y simplicidad del asistente virtual, generando confianza en los usuarios.

---

## Propuesta de Implementación

### Estrategias concretas:

1. **Campañas en redes sociales:**  
Publicaciones educativas y casos de éxito reales de agricultores de Pasto que utilicen Milpago.
2. **Talleres de capacitación gratuita:**  
Organiza talleres en cooperativas y asociaciones para enseñar a los agricultores cómo usar la plataforma.
3. **Marketing de influencers agrícolas:**  
Colabora con líderes locales en el sector agrícola para promover Milpago.
4. **Programa de referidos:**  
Incentiva a los usuarios actuales para que recomienden Milpago, ofreciendo beneficios como acceso gratuito a funciones premium.
5. **Contenido visual:**  
Usa videos cortos explicativos en plataformas como TikTok e Instagram para captar la atención de usuarios jóvenes.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## D) Atención al cliente

- Métodos de soporte: ¿Tienen tutoriales, servicio técnico o consultores especializados?
- Reputación: Revisa comentarios o calificaciones en tiendas de aplicaciones.

Este apartado se responde así:

Analizar cómo los competidores manejan la atención al cliente puede revelar áreas de mejora para **Milpago** y estrategias que aseguren un soporte de alta calidad. Aquí te dejo un análisis con propuestas claras:

---

### 1. Métodos de soporte utilizados por la competencia

#### Ejemplos comunes:

1. **Tutoriales y guías:**
  - Competidores como **Agroptima** ofrecen tutoriales en video, manuales descargables y guías paso a paso en sus plataformas.
  - **Valor agregado:** Facilitan la autogestión para resolver problemas básicos.
2. **Servicio técnico:**
  - Proveen asistencia a través de chat en vivo, correo electrónico o llamadas. Algunos cuentan con soporte multilingüe y horarios extendidos.
  - **Ejemplo destacado:** **Agrivi** tiene una opción de soporte premium con respuestas garantizadas en menos de 24 horas.
3. **Consultores especializados:**
  - Plataformas más avanzadas ofrecen consultoría personalizada para usuarios premium o empresas grandes, asesorándolos en la implementación de las herramientas.
4. **Comunidad o foros:**
  - Algunos competidores cuentan con foros donde los usuarios pueden intercambiar experiencias y obtener soluciones colaborativas.

---

#### Propuesta para Milpago:

#### Métodos de soporte recomendados:

1. **Tutoriales interactivos:**
  - Crear una biblioteca de videos cortos y guías en PDF sobre las funcionalidades del asistente virtual y la plataforma.



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

- Incorporar tutoriales integrados dentro de la aplicación, accesibles desde cualquier sección.
- 2. **Soporte multicanal:**
  - **Chatbot:** Utiliza el mismo chatbot para responder preguntas frecuentes de soporte técnico básico, con derivación a agentes humanos si es necesario.
  - **Línea de WhatsApp:** Un canal directo y familiar para los agricultores de Pasto.
  - **Correo electrónico:** Para consultas más complejas.
- 3. **Consultoría especializada:**
  - Ofrecer un servicio premium donde expertos en agricultura o tecnología brinden asesoramiento personalizado, ideal para cooperativas grandes.
- 4. **Foros comunitarios:**
  - Crear un espacio dentro de la plataforma donde los usuarios puedan compartir soluciones, tips agrícolas y experiencias.
- 5. **Horario de soporte ampliado:**
  - Adaptar los horarios a las necesidades de los agricultores, incluyendo disponibilidad durante las mañanas y fines de semana.

---

## 2. Reputación de la competencia

### Estrategia de análisis:

1. **Tiendas de aplicaciones:**
    - Examina las calificaciones y comentarios en tiendas como **Google Play** o **Apple App Store**. Identifica qué aspectos destacan los usuarios y qué problemas son recurrentes.
    - **Ejemplo:** Una reseña típica podría mencionar si la interfaz es fácil de usar o si hay problemas frecuentes con el soporte técnico.
  2. **Redes sociales:**
    - Monitorea los comentarios y la interacción con los usuarios en páginas oficiales de competidores. Esto puede ofrecer insights sobre sus fortalezas y debilidades en la atención.
  3. **Plataformas de reseñas:**
    - Consulta sitios como **Capterra** o **Trustpilot** para entender cómo califican los usuarios a los competidores en términos de atención al cliente.
-



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

### Propuesta para Milpagro:

1. **Sistema de monitoreo continuo:**  
Implementar herramientas como **Google Alerts** o plataformas de análisis de reputación para rastrear menciones y comentarios sobre la plataforma.
2. **Encuestas periódicas:**  
Solicitar retroalimentación de los usuarios sobre la calidad del soporte recibido para realizar ajustes constantes.
3. **Construcción de confianza:**  
Publicar casos de éxito y testimonios en redes sociales para reforzar la imagen de Milpagro como una solución confiable.

---

### 3. Investigar fortalezas y debilidades de los competidores

- **Fortalezas:**
  - ¿Qué hacen bien? Ejemplo: interfaz intuitiva, alcance global, actualizaciones frecuentes.
- **Debilidades:**
  - ¿Qué les falta? Ejemplo: análisis de demanda regional, predicciones climáticas confiables, o soporte en tu idioma/localidad.

---

### 4. Comparar tu propuesta con la competencia

- ¿Qué puedes ofrecer que sea único?
    - Ejemplo: Un enfoque más accesible para pequeños productores o personalización para necesidades locales.
  - Identifica las brechas que tu plataforma puede llenar:
    - Funcionalidades específicas como recomendaciones de siembra basadas en demanda regional.
    - Simplificación para usuarios sin experiencia tecnológica.
-





“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## 5. Herramientas para realizar el análisis

- **Desk Research:**
    - Analiza sitios web, redes sociales y reportes públicos de los competidores.
  - **Encuestas o entrevistas:**
    - Habla con agricultores para conocer su experiencia con soluciones existentes.
  - **Matrices comparativas:**
    - Crea tablas para comparar funcionalidades, precios, y otras variables clave.
- 

## Aplicación al desarrollo del Nivel Básico

Tras el análisis, usa los hallazgos para diseñar una plataforma con:

1. **Funcionalidades esenciales:** Registro de cultivos, alertas, monitoreo de demanda.
  2. **Diferenciación inicial:**
    - Datos locales ajustados a la región.
    - Predicciones climáticas más accesibles para pequeños agricultores.
  3. **Precio competitivo o freemium:** Atrae usuarios al inicio con funcionalidades gratuitas básicas.
- 

## 6. Refinar tu estrategia

Basándote en el análisis, define:

- **Posicionamiento:** "La herramienta más accesible y personalizada para la agricultura sostenible".
- **Mensaje clave:** "Optimiza tus cultivos y reduce desperdicios con una planificación inteligente basada en datos reales".



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

Vamos a estructurar el análisis y generar gráficos y tablas para organizar las funcionalidades, los objetivos y la integración de **Milpagro**, el proyecto para Pasto, Colombia. Aquí están los pasos que seguiremos:

1. **Análisis de la competencia.**
2. **Resumen de las funcionalidades y usuarios objetivo.**
3. **Matriz comparativa.**
4. **Esquema de integración del chatbot y la plataforma.**
5. **Gráficos para visualizar datos clave.**

---

### 1. Análisis de la competencia

Aspecto	Competidores	Ventaja competitiva de Milpagro
<b>Información meteorológica</b>	Apps locales o servicios como IDEAM o Climacell.	Información precisa adaptada a los cultivos de la región, no solo datos genéricos.
<b>Calendario de cultivo</b>	Herramientas de monitoreo agrícola como Agroptima.	Optimización con IA y personalización según cultivos locales y clima específico.
<b>Precios de productos</b>	Mercados agropecuarios digitales como Agrosavia.	Actualización automática de precios en ciudades colombianas para tomar decisiones informadas.
<b>Marketplace</b>	Apps generalistas como Mercado Libre, Facebook Marketplace.	Un espacio específico para cosechas, préstamos, y mediadores agrícolas.
<b>Asistencia técnica</b>	Foros de Facebook o cooperativas locales.	Chatbot con soporte técnico inmediato y foros integrados premium.
<b>Análisis de datos</b>	Soluciones como Taranis o FieldView (costosas).	Reportes personalizados para instituciones y proveedores con enfoque en sostenibilidad y necesidades regionales.

---



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## 2. Resumen de funcionalidades y usuarios objetivo

### Chatbot Milpagro

Funcionalidad	Beneficio	Usuarios clave
<b>Información meteorológica</b>	Decisiones informadas para siembra y cosecha.	Agricultores
<b>Calendario de programación</b>	Mejora en la planificación de cosechas y uso de recursos.	Agricultores
<b>Información de precios</b>	Optimización de ingresos al vender productos al mejor precio.	Agricultores
<b>Foros/Asistencia técnica premium</b>	Resolución rápida de problemas agrícolas.	Agricultores (premium)
<b>Marketplace</b>	Facilita ventas, financiación, y relaciones comerciales.	Agricultores, inversionistas, proveedores

### Plataforma Milpagro

Funcionalidad	Beneficio	Usuarios clave
<b>Registro de usuarios</b>	Facilita el seguimiento y personalización del servicio.	Todos los usuarios
<b>Registro de oferta de servicios</b>	Mejora la disponibilidad de recursos y conexiones con campesinos.	Proveedores, inversionistas, instituciones
<b>Informes y mapas de calor</b>	Visualiza la concentración de problemas o necesidades para una mejor toma de decisiones.	Extencionistas, instituciones, proveedores



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

### 3. Matriz comparativa: Funcionalidades destacadas

Función	Competencia Local	Milpagro	Impacto esperado
<b>Información meteorológica</b>	IDEAM, apps internacionales	Datos localizados y adaptados por IA.	Mejora en decisiones agrícolas, reduciendo pérdidas.
<b>Marketplace</b>	Generalistas	Enfoque agrícola especializado.	Mayor accesibilidad a recursos y clientes.
<b>Asistencia técnica premium</b>	Foros o expertos locales	Respuesta inmediata vía chatbot con IA.	Reducción de tiempos y costos para agricultores.
<b>Mapas de calor</b>	Escaso uso local	Visualización avanzada de necesidades agrícolas.	Optimización de recursos para instituciones y proveedores.

### 4. Esquema de integración

#### Relación entre el chatbot y la plataforma

**Mermaid**

*graph LR*

*A[Usuario Agricultor] --> B[Chatbot Milpagro]*

*B --> C[Información Meteorológica]*

*B --> D[Calendario de Cultivo]*

*B --> E[Marketplace]*

*B --> F[Asistencia Técnica]*

*F --> G[Acceso Premium]*

*H[Proveedores/Inversionistas] --> I[Plataforma Milpagro]*

*I --> J[Registro de Servicios]*

*I --> K[Informes y Mapas de Calor]*



“ Fomentamos datos de conocimiento para los empresarios del campo en todo momento”

## 5. Visualización: Gráficos y diagramas

### A) Distribución de funciones del chatbot

Python

```
import matplotlib.pyplot as plt

labels = ['Información Meteorológica', 'Calendario', 'Precios',
          'Foros/Asistencia', 'Marketplace']
sizes = [25, 20, 15, 20, 20]
colors = ['skyblue', 'lightgreen', 'gold', 'salmon', 'violet']
explode = (0.1, 0, 0, 0, 0)

plt.figure(figsize=(8, 8))
plt.pie(sizes, explode=explode, labels=labels, colors=colors,
        autopct='%1.1f%%', startangle=140)
plt.title("Distribución de Funcionalidades del Chatbot")
plt.show()
```

### B) Mapa de calor de necesidades agrícolas

Python

```
import seaborn as sns
import numpy as np

data = np.random.rand(5, 5) # Datos simulados
regions = ['Norte', 'Sur', 'Este', 'Oeste', 'Centro']
sns.heatmap(data, annot=True, xticklabels=regions,
            yticklabels=regions, cmap='YlGnBu')
plt.title("Mapa de Calor: Necesidades Agrícolas en Pasto")
plt.show()
```