



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

COMMUNITY MANAGER

Marketing

Administrar la comunidad online alrededor de la nueva startup, manteniendo relaciones estables y duraderas con sus clientes o interesados.

SOLUCION

Para implementar una estrategia de Community Manager y Marketing en tu plataforma **MilpAgro** (especialmente en un entorno tan dinámico como el agrícola), es crucial integrar técnicas y herramientas que maximicen la visibilidad y el engagement con los productores, proveedores, inversionistas y extensionistas, mientras se establece una relación de confianza y valor para todos los participantes.

Aquí tienes algunos pasos y recomendaciones que podrían ser clave para tu estrategia:

1. Creación de una Comunidad Online Eficiente

- **Definir tu audiencia:** Saber quiénes son tus usuarios principales (productores, proveedores, inversionistas, etc.) es fundamental para crear contenido dirigido y personalizado. Además, esto permitirá entender sus necesidades y cómo la plataforma puede satisfacerlas.
- **Segmentar la comunidad:** Divide a los usuarios en categorías, por ejemplo, agricultores de pequeños y medianos cultivos, inversionistas, expertos en asistencia técnica, etc. Esto permite personalizar la interacción y las estrategias de marketing.
- **Crear espacios de interacción:** Foros, grupos en redes sociales, y webinars interactivos sobre temas agrícolas, tecnología, e inteligencia artificial aplicada al campo son formas excelentes de fomentar la participación activa de los miembros.

2. Estrategias de Marketing Digital

- **Marketing de contenidos:** Publica artículos, blogs, videos, y casos de éxito sobre cómo **MilpAgro** está ayudando a los productores agrícolas. Esto refuerza la autoridad de la plataforma en el sector y aumenta su visibilidad. El contenido debe ser educativo, abordando problemas comunes que enfrentan los agricultores, como la falta de información sobre el clima, los insumos, y las épocas de cosecha.
- **Redes Sociales:** Utiliza plataformas como **Facebook, Instagram, LinkedIn** y **YouTube** para conectar con tu comunidad. Publica actualizaciones sobre nuevas funcionalidades, estudios de caso de agricultores exitosos, consejos sobre el uso de herramientas de la plataforma, y novedades sobre el mercado agrícola en Colombia. Las transmisiones en vivo sobre el uso de la plataforma también pueden atraer a más usuarios.



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

- **Publicidad segmentada:** Implementa campañas de publicidad en redes sociales específicas para agricultores e inversionistas en el departamento de Nariño y otras regiones clave, destacando los beneficios de **MilpAgro**.

3. Relaciones con los Usuarios

- **Feedback constante:** Escuchar a los usuarios es crucial para mejorar. Implementa encuestas de satisfacción dentro de la plataforma, en redes sociales y en foros para obtener sus opiniones sobre las funcionalidades y la experiencia de usuario.
- **Soporte proactivo:** A través del **chatbot integrado con Stack AI**, asegúrate de que los usuarios puedan recibir asistencia inmediata. Además, ofrece atención personalizada a través de canales como WhatsApp o correo electrónico para resolver dudas sobre la plataforma, especialmente en la fase de implementación.
- **Crear una comunidad de “embajadores”:** Promueve el uso de tu plataforma mediante los usuarios más activos, incentivando a otros a unirse con testimonios de éxito o recompensas.

4. Promoción de los Beneficios de la Plataforma

- **Destacar la conectividad:** Resalta cómo **MilpAgro** conecta a los agricultores con inversionistas, proveedores e inversionistas mediante su plataforma. Asegúrate de comunicar cómo los agricultores pueden acceder a **placemarket** para la compra de cosechas y a recursos como préstamos, lo que ayuda a su crecimiento.
- **Optimización del uso de la inteligencia artificial:** Comunica cómo el análisis de datos y la inteligencia artificial se utilizan para prever la demanda de cultivos, mejorar la sostenibilidad y maximizar la productividad agrícola.
- **Campañas de sensibilización:** Organiza eventos, charlas o talleres virtuales para educar a los agricultores sobre la importancia de la sostenibilidad, la eficiencia en la gestión de cultivos y el uso de tecnología en la agricultura.

5. Métricas y Análisis

- **Medir el engagement:** Establece indicadores clave como la tasa de participación en redes sociales, interacciones con el chatbot, tasa de usuarios activos en la plataforma y nivel de satisfacción con los servicios ofrecidos.
- **Optimización continua:** Revisa regularmente las métricas de la plataforma y las interacciones para identificar áreas de mejora y ajustar tu estrategia de marketing en consecuencia. Esto incluye analizar qué tipo de contenido tiene mejor rendimiento o qué servicios se demandan más.



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

6. Colaboraciones Estratégicas

- **Asociaciones con instituciones educativas o gubernamentales:** Busca asociaciones con universidades, centros de investigación y organismos gubernamentales que puedan brindar credibilidad y atraer más usuarios a la plataforma.
- **Incentivar a los inversionistas:** Promociona las oportunidades de inversión en el sector agrícola, destacando los beneficios del uso de **MilpAgro** para identificar oportunidades de negocio en el campo.

Con estas acciones de Community Manager y Marketing, **MilpAgro** puede establecer una base sólida de usuarios, promover una relación de confianza con la comunidad agrícola, e incrementar la adopción de la plataforma mientras impulsa la productividad y sostenibilidad en el sector agrícola en Nariño y más allá.