



AGROCAFÉTECH

VIABILIDAD

1. Definir el público objetivo

- **Productores de café especial:** pequeños y medianos caficultores.
- **Exportadores y comercializadores:** empresas que conectan los productos con los mercados nacionales e internacionales.
- **Consumidores finales:** compradores que valoran la calidad y transparencia del café especial.

2. Crear un prototipo funcional

- Desarrollar una versión básica del sistema de trazabilidad que permita registrar y visualizar etapas clave (cultivo, cosecha, procesamiento, transporte y comercialización).
- Incluir funcionalidades básicas como generación de códigos QR, que los consumidores puedan escanear para conocer la historia del café.

3. Realizar pruebas piloto

- Identificar fincas o cooperativas interesadas en participar.
- Implementar el sistema en un entorno real, permitiendo a los productores registrar y monitorear información sobre sus productos.
- Obtener la opinión de los consumidores a través de encuestas o pruebas en puntos de venta.

4. Recopilar retroalimentación

- **Productores:** ¿Es fácil de usar el sistema? ¿Qué información consideran más útil? ¿Qué mejorarían?
- **Exportadores:** ¿El sistema cumple con los requisitos de certificación y transparencia? ¿Es compatible con sus procesos actuales?
- **Consumidores:** ¿Confían más en el producto con acceso a la información? ¿Qué detalles adicionales les gustaría ver?

5. Medir el impacto

- Evaluar si el sistema mejora la percepción de calidad y transparencia.
- Analizar si reduce tiempos o costos en la cadena de suministro.



AGROCAFÉTECH

- Identificar si incrementa el interés o las ventas en mercados especializados.

6. Ajustar la solución

- Incorporar las sugerencias de los usuarios al sistema.
- Mejorar la experiencia de usuario (UX) y la interfaz gráfica.
- Asegurar la escalabilidad y compatibilidad con otros sistemas tecnológicos.