



# AGROCAFÉTECH

## MONETIZACIÓN

La estrategia de monetización de AgroCaféTech se basará en ofrecer servicios diferenciados y escalables, dirigidos a distintos segmentos clave de clientes en la cadena de valor del café especial. A continuación, se detallan los servicios y los clientes objetivos para cada uno:

### 1. Suscripciones de Productores

- **Servicio:** Acceso a la plataforma de trazabilidad y análisis de datos básicos.
- **Detalles:**
  - Registro de lotes de café, control de etapas de producción y certificaciones.
  - Herramientas para seguimiento de prácticas sostenibles y reportes básicos.
- **Clientes:**
  - Pequeños y medianos productores de café especial.
  - Cooperativas agrícolas que representan a múltiples productores.
- **Modelo de cobro:**
  - Tarifa mensual o anual, con planes escalonados según el tamaño de la operación.
  - Ejemplo: \$20 al mes para productores pequeños; \$100 para cooperativas.

### 2. Venta de Informes Personalizados

- **Servicio:** Generación de reportes detallados sobre:
  - Tendencias del mercado (precios, demanda, zonas de consumo).
  - Análisis de productividad y sostenibilidad.
  - Recomendaciones basadas en inteligencia artificial.
- **Clientes:**
  - Comercializadores y exportadores de café.
  - Empresas tostadoras que requieren predicciones de mercado.
  - Inversionistas interesados en datos del sector.
- **Modelo de cobro:**
  - Precio por informe único o por suscripción a un paquete de datos periódicos.
  - Ejemplo: \$500 por informe personalizado; \$2,000 al año por acceso ilimitado.

### 3. Licencias para Grandes Empresas

- **Servicio:** Uso de la tecnología de AgroCaféTech como solución integrada en cadenas de suministro.
- **Detalles:**
  - Adaptación de la plataforma a las necesidades específicas de grandes comercializadoras o certificadoras.
  - Branding conjunto o herramientas exclusivas para sus procesos.
- **Clientes:**
  - Marcas globales de café que buscan cumplir estándares de transparencia y sostenibilidad.
- **Modelo de cobro:**
  - Licencia anual con tarifas basadas en el volumen de producción o el alcance del uso.
  - Ejemplo: \$10,000 - \$50,000 anuales según la escala del cliente.



# AGROCAFÉTECH

## 4. Publicidad y Patrocinios

- **Servicio:** Espacios publicitarios en la plataforma.
- **Detalles:**
  - Anuncios dirigidos a usuarios relevantes (ej. productores y comercializadores).
  - Patrocinios para iniciativas como programas educativos o certificaciones sostenibles.
- **Clientes:**
  - Empresas de insumos agrícolas, maquinaria, o tecnología.
  - Instituciones financieras que ofrecen créditos al sector.
- **Modelo de cobro:**
  - Tarifas por clic o por campaña (ej. \$0.50 por clic o \$5,000 por una campaña de 3 meses).

## 5. Consultoría y Formación

- **Servicio:**
  - Asesoría personalizada en sostenibilidad, optimización logística y uso de la plataforma.
  - Programas de capacitación para productores y cooperativas.
- **Clientes:**
  - Productores interesados en maximizar el valor de su café especial.
  - Cooperativas y empresas con objetivos de mejora continua.
- **Modelo de cobro:**
  - Tarifa por servicio o taller (ej. \$1,000 por consultoría; \$500 por taller).

## 6. Freemium para Atraer Clientes

- **Servicio:** Acceso gratuito a funcionalidades básicas.
- **Detalles:**
  - Registro limitado de lotes de café y reportes simples.
  - Acceso a un módulo educativo sobre trazabilidad y sostenibilidad.
- **Clientes:**
  - Nuevos productores interesados en digitalizarse.
- **Modelo de cobro:**
  - Monetización indirecta al convertir usuarios gratuitos en suscriptores premium.

## 7. Marketplace de Cafés Especiales (Futuro)

- **Servicio:** Plataforma de venta directa entre productores y compradores.
- **Detalles:**
  - Conexión directa con tostadores o minoristas interesados en cafés con certificación de trazabilidad.
- **Clientes:**
  - Productores (cobro de comisión por venta).
  - Compradores internacionales (tarifa de acceso a la plataforma premium).
- **Modelo de cobro:**



# AGROCAFÉTECH

- Comisión por transacción (ej. 5% del valor de la venta).

## Resumen de Monetización

Esta estrategia asegura ingresos diversificados mientras fortalece la sostenibilidad de AgroCaféTech en el largo plazo. Al combinar modelos basados en suscripciones, licencias, datos y servicios personalizados, se logra una propuesta rentable y adaptada a las necesidades del mercado del café especial.