



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.