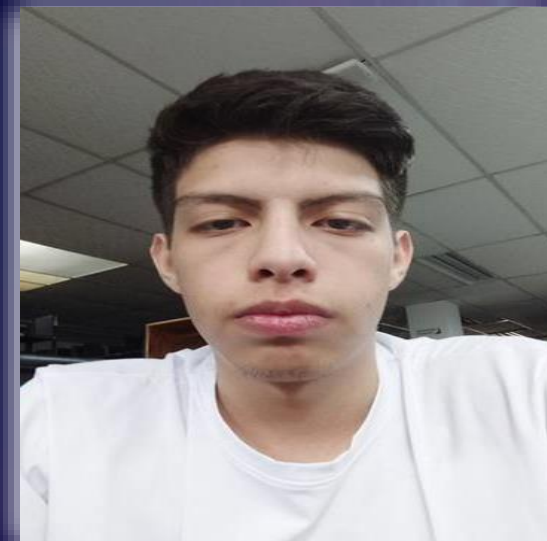




Equipo



*Jose Alfredo
Gomez Castillo*
Programación
Negocios



*Kevin Estiven
Muñoz Gómez*
Programación



*Cristhian
Betancurt Muñoz*
Finanzas



*Julieth Penélope
Vinueza*
Marketing
Comercial

Problemática y Propuesta de Valor

El mercado del café especial enfrenta un desafío: falta de trazabilidad y transparencia, lo que afecta la confianza del consumidor y limita las decisiones informadas. Los productores no pueden agregar valor a sus productos debido a la falta de verificación de calidad y origen.

Nuestra solución es una aplicación web/móvil que permite verificar el origen y autenticidad del café mediante un código QR, asegurando transparencia y fortaleciendo la relación entre productores y consumidores.

Dirigido a:

- *Consumidores que buscan calidad y origen claro.*
- *Productores que desean agregar valor y transparencia a sus productos.*

Relación con los ODS:

12: Consumo responsable y producción sostenible.

8: Trabajo decente y crecimiento económico.

9: Innovación y optimización de procesos.

Modelo de negocio:

Freemium: Acceso gratuito con opciones premium.

Publicidad : Espacios publicitarios relacionados con el café.

Comisiones por compras a través de la plataforma.

Prototipo



Estrategias de Crecimiento

Estrategia de Adquisición de Usuarios:

- Expansión geográfica y marketing de contenidos.
- Uso de redes sociales y publicidad digital

Escalabilidad: Integración con más productores y mejora continua de la aplicación.

Estrategia de Fidelización:

Sistema de recompensas y retroalimentación continua.

Crecimiento a través de Alianzas: Alianzas con minoristas de café y cooperativas agrícolas.

Tecnología utilizada



Google
for Education



Gracias 😊

