



## Documento: Analytics para el Desarrollo de Producto y Monitoreo de Audiencia en el Mercado de Cafés Especiales

### 1. Introducción

- **Propósito del documento:** Describir la estrategia de análisis web para el desarrollo de un producto que **resuelva los desafíos de comercialización, transparencia y predicción de tendencias en el mercado de cafés especiales**. El análisis web se centrará en comprender las necesidades de los usuarios y optimizar el producto para que satisfaga dichas necesidades.
- **Importancia del análisis web:** El análisis web es crucial para:
  - **Comprender el comportamiento de los usuarios** (productores, comercializadores, consumidores finales) en relación con la trazabilidad, la transparencia y la predicción de tendencias.
  - **Identificar las funcionalidades más relevantes** para los usuarios y asegurar que el producto ofrece un valor real.
  - **Mejorar la usabilidad del producto** y facilitar la adopción de la solución tecnológica.
  - **Medir el impacto del producto** en la competitividad y sostenibilidad del sector.

### 2. Herramientas de análisis web

- **Google Analytics:** Herramienta principal para recopilar datos sobre el tráfico del sitio web y el uso del producto. Se utilizará para **segmentar la audiencia** (productores, comercializadores, consumidores finales) y analizar su comportamiento.
- **Herramientas de análisis de datos:** Integrar herramientas de análisis de datos que permitan **monitorear las interacciones de los usuarios** con las funcionalidades de trazabilidad, análisis de mercado y predicción de tendencias. Esto permitirá **identificar patrones de uso y oportunidades de mejora**.

### 3. Métricas clave

- **Métricas de adquisición:**
  - **Canales de adquisición:** Identificar los canales que atraen a **productores, comercializadores y consumidores finales** interesados en la trazabilidad, la transparencia y la predicción de tendencias.
  - **Tasa de rebote:** Analizar la tasa de rebote en páginas clave relacionadas con la trazabilidad, el análisis de mercado y la predicción de tendencias para **identificar posibles problemas de usabilidad o contenido**.
- **Métricas de comportamiento:**
  - **Uso de las funcionalidades:** Monitorear el uso de las funcionalidades de trazabilidad, análisis de mercado y predicción de tendencias para **comprender su efectividad y identificar áreas de mejora**.
  - **Flujo de usuarios:** Analizar el flujo de usuarios a través del sitio web y la plataforma para **optimizar la experiencia del usuario y facilitar la navegación**.
  - **Conversiones:** Definir y **monitorear las conversiones clave**, como el registro de nuevos usuarios, la solicitud de información sobre la trazabilidad o el uso de las herramientas de análisis de mercado.

<https://coffeeBI.bh>[https:// coffeeBI.blog](https://coffeeBI.blog)

    @Coffee\_BI

Tel: 6028364221 – WhatsApp 3118456203



- **Métricas de audiencia:**
  - **Segmentación de la audiencia:** Segmentar la audiencia por **tipo de usuario** (productor, comercializador, consumidor final) para **personalizar la experiencia** y **ofrecer contenido relevante**.
  - **Intereses:** Identificar los intereses de la audiencia en relación con la trazabilidad, la transparencia y la predicción de tendencias para **desarrollar contenido y funcionalidades que satisfagan sus necesidades**.

#### 4. Objetivos de análisis

- **Objetivos de desarrollo de producto:**
  - **Validar la propuesta de valor:** Asegurar que el producto ofrece **soluciones efectivas** a los desafíos de comercialización, transparencia y predicción de tendencias.
  - **Mejorar la usabilidad:** Optimizar la interfaz y la experiencia del usuario para **facilitar la adopción del producto**.
  - **Desarrollar nuevas funcionalidades:** Identificar nuevas funcionalidades que **aumenten el valor del producto** y **satisfagan las necesidades de los usuarios**.
- **Objetivos de monitoreo de audiencia:**
  - **Comprender las necesidades de los usuarios:** Obtener información sobre las **necesidades, preferencias y expectativas** de los productores, comercializadores y consumidores finales.
  - **Segmentar la audiencia:** Dividir la audiencia en **grupos con características similares** para **personalizar la comunicación y la oferta de productos/servicios**.
  - **Medir el impacto del producto:** Evaluar el **impacto del producto en la competitividad y sostenibilidad del sector**.

#### 5. Informes y análisis

- **Informes personalizados:** Crear informes personalizados que **respondan a las preguntas clave** sobre el uso del producto y el comportamiento de la audiencia.
- **Análisis de cohortes:** Analizar el comportamiento de **grupos de usuarios que comparten características similares** (por ejemplo, productores de una región específica) para **identificar patrones y tendencias**.
- **Análisis de embudo:** Visualizar el **recorrido de los usuarios** a través del proceso de compra o uso del producto para **identificar puntos de fricción y optimizar la conversión**.

#### 6. Toma de decisiones

- **Desarrollo de producto:** Utilizar los datos de análisis web para **priorizar el desarrollo de nuevas funcionalidades, mejorar la usabilidad y optimizar la experiencia del usuario**.
- **Marketing:** Utilizar los datos de análisis web para **segmentar la audiencia, personalizar la comunicación y optimizar las campañas de marketing**.
- **Estrategia de negocio:** Utilizar los datos de análisis web para **tomar decisiones estratégicas** sobre el **crecimiento del negocio** y la **expansión a nuevos mercados**.

#### Ejemplo de aplicación al problema:

- **Análisis del uso de la funcionalidad de trazabilidad:** Monitorear el número de productores que utilizan la funcionalidad de trazabilidad, la frecuencia de

<https://coffeeBI.bh>[https:// coffeeBI.blog](https://coffeeBI.blog)

    @Coffee\_BI

Tel: 6028364221 – WhatsApp 3118456203



uso y los tipos de datos que registran. Esto permitirá **evaluar la adopción de la herramienta y identificar posibles barreras.**

- **Análisis de la interacción con las predicciones de precios:** Analizar cómo los productores y comercializadores utilizan las predicciones de precios, qué decisiones toman con base en esa información y qué **valor perciben en la herramienta.**
- **Segmentación de la audiencia por nivel de conocimiento tecnológico:** Segmentar la audiencia por su nivel de conocimiento tecnológico para **ofrecer tutoriales y soporte técnico adaptados a sus necesidades.** Esto facilitará la **adopción de la solución tecnológica y maximizará su impacto.**