

Estrategias para Ganar los Primeros Clientes: Coffee 360

1. Identificar Segmentos Prioritarios

Segmentar clientes que sean más accesibles y con mayor probabilidad de adoptar la plataforma:

- Productores de café pequeños y medianos: Enfórcase en quienes buscan acceso a mercados y trazabilidad.
- Comercializadoras locales: Empresas que gestionan pequeños lotes y necesitan optimizar su logística.
- Amantes del café: Consumidores interesados en experiencias únicas y productos de calidad.
- Restaurantes y hoteles boutique: Establecimientos que ofrecen café premium y buscan destacar su trazabilidad.

2. Estrategias para Captar Clientes

A. Generar Confianza

- Casos de Éxito Iniciales: Trabajar directamente con un pequeño grupo de productores o empresas y documenta cómo tu plataforma les benefició.
- Certificaciones y Alianzas Estratégicas: Asociarse con gremios cafeteros, asociaciones de productores o certificadoras reconocidas que aumentan la credibilidad.
- Demostraciones Gratuitas: Ofrecer un período de prueba para que los clientes experimenten los beneficios de la plataforma sin compromiso.

B. Comunicación Directa

- Redes Sociales: Publicar contenido educativo sobre trazabilidad y los beneficios de conectar directamente con consumidores.
- Ferias y Eventos Cafeteros: Participar en ferias locales e internacionales.
- Campañas de Email: Enviar correos personalizados resaltando cómo Coffee 360 puede transformar su negocio.

C. Incentivos Iniciales

- Planes con Descuento: Ofrecer un precio reducido para los primeros usuarios de la plataforma.
- Bonificaciones por Referidos: Recompensar a los clientes que refieran a otros productores o compradores.

3. Estrategias de Demostración de Valor

A. Muestras Reales

- Productores: Mostrar cómo sus lotes pueden ser rastreados desde la finca hasta la taza mediante un código QR.

- Consumidores: Ofrecer suscripciones que les permitan probar productos exclusivos.
- Restaurantes y Hoteles: Presentar casos de éxito donde la trazabilidad aumentó la confianza de los clientes.

B. Herramientas Digitales

- Videos Promocionales: Demostrar cómo funciona la plataforma y los beneficios específicos.
- Talleres Virtuales: Organizar capacitaciones gratuitas para enseñar a los clientes cómo usar la plataforma.

4. Alianzas Estratégicas

- Con Gremios Cafeteros: Para posicionarse como una solución oficial para productores.
- Con Comercializadoras Locales: Usa su red de productores para expandir el uso de tu plataforma.
- Con Certificadoras: Garantizar que los productos en tu plataforma cumplan con estándares de calidad y sostenibilidad.

5. Plan de Marketing Específico para los Primeros 3 Meses

Mes	Acción	Objetivo
1	Realizar demostraciones gratuitas y reuniones con productores clave.	Captar 10 primeros usuarios entre productores y negocios.
2	Lanzar una campaña promocional con descuentos iniciales.	Lograr 50 usuarios iniciales activos en la plataforma.
3	Publicar casos de éxito iniciales y testimonios, amplificando tu alcance en redes sociales.	Consolidar confianza y alcanzar 100 usuarios registrados.

6. Medir y Ajustar

- Encuestas de Satisfacción: Preguntar a los primeros usuarios sobre su experiencia.
- Análisis de Uso: MRFIT qué funcionalidades son más utilizadas para optimizarlas.
- Ajustes Estratégicos: Adaptar la estrategia de captación según los resultados.