

## ***Identifica a los Potenciales Usuarios***

Divide tus usuarios en segmentos clave:

- **Caficultores:** Productores de café especial.
- **Consumidores finales:** Amantes del café preocupados por el comercio justo y la sostenibilidad.
- **Negocios** Cafeterías, tostadores y distribuidores interesados en productos diferenciados.

## **Diseña Experimentos de Validación**

### **A. Encuestas y Entrevistas**

Utilizamos las encuestas que ya hemos diseñamos para recopilar opiniones sobre:

- El problema actual en la cadena de suministro del café.
- La percepción de valor de tu solución (precios justos, trazabilidad, tecnología).
- La disposición a adoptar o pagar por el producto/servicio.

### **B. Prototipo Funcional o Mínimo Producto Viable (MVP)**

- Crea una versión simple de tu solución. Por ejemplo:
  - Una muestra de café trazable con un código QR que muestre la historia del caficultor.

## **Métricas a Evaluar**

Definiremos indicadores para medir la viabilidad

- **Aceptación del producto:**
  - Porcentaje de usuarios interesados en participar en el proyecto.
  - Opiniones sobre los beneficios percibidos (precios justos, trazabilidad).
- **Costo/beneficio:**
  - Comparación entre lo que los caficultores ganan actualmente y lo que podrían ganar con tu solución.

- **Usabilidad:**
  - Grado de disposición de los usuarios a usar la tecnología.

### **Recopila y Analiza Feedback**

Agrupamos las respuestas y evaluamos si los usuarios:

- Reconocen el problema que estás resolviendo.
- Ven valor en tu propuesta.
- Están dispuestos a adoptarla (y pagar por ella).

Identifica patrones comunes, desafíos percibidos y oportunidades de mejora.

### **Ejemplo Práctico**

- **Caficultor:** Prueba un lote piloto con 5 caficultores y regístralo en blockchain. Pregúntales si les parece útil y fácil de usar.
- **Consumidor:** Vende este lote a consumidores finales con un código QR que cuenta la historia. Pregunta si están dispuestos a pagar más por la trazabilidad.
- **Negocios :** Ofrece a una cafetería la posibilidad de usar café trazable como una ventaja competitiva y evalúa su interés en seguir trabajando contigo.