

Mercado Ecológico

Autores: Javier Ruiz de Valdivia Torres, Sergio Medina Muñoz

User Research Plan

1. Background

La finalidad de este proyecto es crear un mercado ecológico online que facilite el acceso a productos responsables con el medio ambiente, como productos cosméticos, alimentos ecológicos, artículos del hogar o de limpieza sostenibles.

Gracias a esta plataforma los consumidores podrán realizar pedidos de una forma sencilla y segura, apoyando tanto a pequeños como grandes productores, marcas y distribuidores ecológicos.

Para optimizar la experiencia se va a realizar una investigación de stakeholders que nos permita comprender las necesidades de los usuarios, motivaciones y preocupaciones.

2. Objectives

Objetivo de negocio	KPIs
Aumentar la accesibilidad a productos ecológicos	Tráfico en la plataforma
Mejorar la experiencia de compra	Tiempo en la plataforma
Aumentar la confianza en productos ecológicos	Encuestas y reseñas
Mejorar la digitalización de productores ecológicos	Cantidad de proveedores

3. Research Methods

Investigación Primaria:

- Entrevistas a usuarios: Reuniones con consumidores habituales o potenciales para conocer qué buscan a la hora de comprar productos de este tipo.
- Observación etnográfica: Seguimiento de compras en tiendas físicas ecológicas.
- Encuestas: Cuestionarios a consumidores y productores sobre necesidades.

Investigación Secundaria:

- Análisis del mercado ecológico y del consumidor.
- Investigación de otras plataformas similares con buenas prácticas.

4. Research Scope & Focus Areas

Áreas de enfoque:

- Confianza en la compra digital: ¿Qué cosas generan seguridad a la hora de comprar estos productos?
- Accesibilidad y facilidad de uso: ¿Es intuitiva la plataforma?
- Transparencia y regulación: ¿Están seguros los usuarios de lo que compran?
- Sostenibilidad en la logística: ¿Hay predisposición a pagar más en este tipo de envíos?

Componentes de diseño evaluados:

- Utilidad: ¿La plataforma satisface las necesidades del consumidor?
- Eficiencia: ¿Cómo de rápido se puede realizar una compra?
- Satisfacción: ¿Es agradable la experiencia?
- Errores: ¿Hay problemas para usar la plataforma?

5. Participant Recruiting

5.1. Clientes y Usuarios.

Consumidores habituales: Personas que habitualmente compran productos ecológicos y tienen un gran interés tanto por los productos ecológicos como por las nuevas web emergentes que los promueven.

Personas interesadas con problemas de acceso: Grupo de usuarios que tienen cierto interés por comenzar a tener un estilo de vida más ecológico que intenta comprar productos de este tipo pero no están muy familiarizados con el entorno.

Personas con problemas de salud: Grupo de personas con problemas como alergias, intolerancias o algún tipo de cáncer que les impide utilizar productos no ecológicos en ciertos aspectos de su vida.

Pequeños negocios: Conjunto de negocios de todo tipo que busca un proveedor de productos ecológicos para venderlos en su establecimiento, tenemos como ejemplos tiendas de cosméticos, ropa o elementos del hogar.

Restaurantes: Podemos encontrar negocios de restauración centrados 100% en productos de este tipo así como restaurantes que simplemente quieren ampliar las opciones para los comensales.

5.2. Proveedores y comerciantes

Agricultores y productores locales: Cooperativas que promueven la agricultura ecológica y buscan una plataforma para sacar rédito de sus productos.

Marcas de cosmética ecológica: Existen ciertas empresas como Amapola Biocosmetics o Matarrania que producen todo tipo de cosméticos ecológicos y buscan vender sus productos en plataformas sostenibles.

Empresas de moda sostenible: Se caracterizan por producir prendas de ropa ecológicas y pueden servir como proveedores para aquellas personas que busquen cambiar ese aspecto de su vida.

Productores de artículos sostenibles: Empresas caracterizadas por la creación de todo tipo de productos ecológicos como pueden ser botellas de agua reutilizables, pajitas, envases, bolsas, cápsulas de café, etc...

5.3. Órganos públicos y reguladores.

Ministerios y organismos reguladores: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en España, que regula normativas ambientales y podría avalar iniciativas ecológicas.

Organismos de certificación ecológica: EU Organic, organismo que se encarga de otorgar el sello de agricultura ecológica en Europa certificando productos ecológicos.

Instituciones que promueven el consumo sostenible: Existen fundaciones que se encargan de promover modelos de negocio más sostenibles y lo hacen trabajando directamente con empresas emergentes de ese sector.

5.4. Marcas y Empresas potenciales.

- **Marcas de productos ecológicos:** Naturland, una marca alemana de productos orgánicos con presencia internacional.
- **Supermercados con secciones ecológicas:** Alcampo y El Corte Inglés, que han incorporado productos ecológicos en sus líneas de negocio y podrían ser partners estratégicos.
- **Empresas de logística sostenible:** Koiki, una startup española de reparto sostenible que usa bicicletas y vehículos eléctricos para reducir la huella de carbono.

Análisis de Competencia

- Ecomercado de Granada: El Ecomercado de Granada es una iniciativa local que organiza mercados mensuales junto al Palacio de Congresos de la ciudad. Estos eventos reúnen a productores locales que ofrecen productos agroecológicos, promoviendo la venta directa del productor al consumidor y fomentando la soberanía alimentaria en la región. La plataforma se centra en la organización de estos mercados físicos y en la difusión de actividades relacionadas con la agroecología.
- Valle y Vega: Valle y Vega es una cooperativa agroecológica que agrupa a productores de la provincia de Granada. Ofrecen una tienda en línea donde los consumidores pueden adquirir ecocestas de temporada, panadería ecológica, quesos y conservas artesanales, todos ellos productos locales y ecológicos. Además, disponen de una ecotienda física en Churriana de la Vega y realizan repartos a domicilio en Granada y su área metropolitana.
- Agroboca: Agroboca es una plataforma que conecta directamente a productores y consumidores, permitiendo la compra y venta de frutas, verduras y otros productos ecológicos y de temporada. Ofrecen una variedad de productos frescos, cestas surtidas y la posibilidad de filtrar por tipo de agricultura y provincia de origen. La plataforma se centra en la venta en línea a través de su sitio web.
- Farmdrop (Reino Unido): Farmdrop es una plataforma británica de comercio electrónico que conecta a los consumidores con agricultores y productores locales. Su enfoque está en la entrega de productos frescos, ecológicos y de origen sostenible directamente a domicilio, eliminando intermediarios para garantizar precios justos y calidad superior.