Requerimientos Funcionales

1. Registro y Autenticación

* 1.1 Registro de Usuarios Compradores: Cualquier persona puede registrarse como comprador con un correo electrónico, contraseña y datos básicos (nombre, dirección, teléfono).
* 1.2 Registro de Vendedores: Solo usuarios verificados por una empresa auditora podrán registrarse como vendedores. Esto implica:
  + Formulario con datos adicionales (documentación de la empresa, etc.).
  + Proceso de aprobación manual o automático tras verificación de la auditora.
* 1.3 Inicio de Sesión: Acceso seguro para compradores y vendedores con opción de recuperación de contraseña.
* 1.4 Roles de Usuario:
  + Comprador (puede comprar productos y capacitaciones).
  + Vendedor (puede vender productos y ofrecer capacitaciones, tras verificación).

2. Catálogo de Productos

* 2.1 Listado de Productos: Sección donde se muestran todos los productos disponibles (filtro por categorías agropecuarias: semillas, maquinaria, fertilizantes, etc.).
* 2.2 Búsqueda: Barra de búsqueda con filtros (precio, ubicación del vendedor, categoría).
* 2.3 Detalle del Producto: Página con descripción, imágenes, precio, disponibilidad y datos del vendedor.

3. Compra de Productos

* 3.1 Carrito de Compras: Los compradores pueden agregar productos al carrito y revisar su selección.
* 3.2 Proceso de Pago: Integración con pasarelas de pago (ej. MercadoPago) y opción de transferencia bancaria.
* 3.3 Confirmación de Pedido: Notificación al comprador y vendedor tras la compra exitosa.
* 3.4 Seguimiento de Pedido: Estado del pedido visible para el comprador (procesando, enviado, entregado).

4. Venta de Productos

* 4.1 Publicación de Productos: Los vendedores verificados pueden subir productos con título, descripción, imágenes, precio y categoría.
* 4.2 Gestión de Inventario: Panel para que el vendedor administre stock y actualice disponibilidad.
* 4.3 Administración de Pedidos: Sección donde el vendedor ve pedidos, actualiza estados y gestiona envíos.
* 4.4 Perfil de Vendedor: Página pública con información del vendedor (nombre, reseñas, productos ofrecidos).

5. Venta de Cursos/Capacitaciones

* 5.1 Publicación de Capacitaciones: Los vendedores verificados pueden ofrecer cursos (título, descripción, duración, precio, modalidad: virtual/presencial).
* 5.2 Gestión de Cursos: Panel para administrar inscripciones y contenido (videos, documentos, enlaces a reuniones).
* 5.3 Compra de Capacitaciones: Los compradores pueden adquirir cursos desde el catálogo.

6. Realización de Capacitaciones

* 6.1 Acceso a Contenido: Los compradores inscritos acceden al material del curso (videos, PDFs, etc.) o a sesiones en vivo.
* 6.2 Certificación: Opción para que el vendedor emita un certificado digital al finalizar el curso.

7. Administración General

* 7.1 Panel de Auditoría: Sección para la empresa auditora donde aprueba/rechaza solicitudes de vendedores.
* 7.2 Reportes: Estadísticas para vendedores (ventas, pedidos) y para la plataforma (usuarios activos, ingresos).

Requerimientos No Funcionales

* Escalabilidad: El sistema debe soportar un crecimiento en número de usuarios y productos.
* Seguridad: Encriptación de datos sensibles (contraseñas, pagos) y cumplimiento de normativas (ej. RGPD o equivalente local).
* Usabilidad: Interfaz intuitiva, inspirada en MercadoLibre, adaptada al público agropecuario.
* Disponibilidad: Plataforma accesible 24/7 con un tiempo de inactividad mínimo.
* Rendimiento: Carga rápida de páginas (máximo 3 segundos) incluso con alta demanda.
* Adaptabilidad: Versión web responsive y posibilidad de app móvil en el futuro.

Consideraciones Específicas

* Sector Agro: Los productos y capacitaciones deben estar orientados a este nicho (ej. categorías predefinidas: ganadería, agricultura, tecnología rural).
* Verificación de Vendedores: Necesitamos definir cómo la empresa auditora interactúa con la plataforma (¿suben un archivo? ¿acceso directo al sistema?).
* Idioma: Asumo que será en español por el contexto, pero ¿necesitamos multilenguaje desde el inicio?

Próximos Pasos

Esto es un borrador inicial. ¿Qué te parece? Podemos:

1. Detallar más alguna sección (ej. cómo funciona la verificación de vendedores).
2. Agregar funcionalidades que se me hayan pasado.
3. Priorizar lo que quieres implementar primero.

About us:  
Como empresa orgullosamente Argentina, hemos creado una plataforma digital innovadora que impulsa el comercio justo y abierto en la industria de insumos agrícolas y sus derivados. Nuestra misión es fomentar la innovación y el desarrollo de nuevos productos, beneficiando a investigadores, distribuidores, agricultores y consumidores a nivel global.

Ofrecemos transacciones seguras respaldadas por un catálogo en constante crecimiento y disponible 24/7, apoyado por un equipo profesional que facilita y optimiza cada proceso de compra y venta. En nuestro ecosistema, la transparencia es fundamental: precios, ventajas, desventajas y el flujo de información se gestionan de forma clara, oportuna y verificada.

Además, apostamos por el futuro del sector mediante la capacitación y el asesoramiento a productores que desean evolucionar, contando con un área especializada integrada por expertos líderes en cada campo. La confianza que hemos cultivado es nuestro mayor activo y la compartimos con quienes decidan caminar a nuestro lado. ¡Únete y sé parte de esta transformación en el mercado!

Plataformas Agro Similares

Aquí tienes algunas plataformas que operan en el ámbito agropecuario y comparten características con lo que planteaste:

1. Agrofy (Argentina y Latam)

* Descripción: Es un marketplace agropecuario líder en América Latina, donde se pueden comprar y vender productos como maquinaria, insumos (semillas, fertilizantes), repuestos y servicios agrícolas.
* Funcionalidades Similares:
  + Compra y venta de productos agropecuarios.
  + Catálogo con filtros por categoría y ubicación.
  + Perfil de vendedores con información verificada.
* Diferencias: No tiene un enfoque específico en capacitaciones ni requiere verificación externa de vendedores por una auditora, pero sí valida a los usuarios.
* Inspiración: Su diseño intuitivo y la variedad de categorías podrían guiarte para estructurar tu catálogo.

2. Frubana (Colombia y Latam)

* Descripción: Conecta productores agrícolas directamente con compradores (restaurantes, tiendas), enfocándose en frutas, verduras y productos frescos.
* Funcionalidades Similares:
  + Compra de productos por cualquier usuario.
  + Gestión logística para vendedores.
  + Énfasis en eliminar intermediarios (similar a tu idea de control por auditoría).
* Diferencias: No incluye capacitaciones ni está limitada al agro en general, sino a alimentos frescos.
* Inspiración: Su sistema de predicción de demanda podría adaptarse para tus vendedores verificados.

3. Agri Marketplace (Global)

* Descripción: Plataforma B2B que facilita el comercio de cultivos agrícolas entre productores y compradores internacionales.
* Funcionalidades Similares:
  + Verificación de vendedores y compradores para garantizar confianza.
  + Gestión de pagos y logística integrada.
* Diferencias: No ofrece capacitaciones ni está enfocada en un nicho como el agro local.
* Inspiración: El proceso de verificación de usuarios podría ser un modelo para tu sistema con la empresa auditora.

4. Campo a un Clic (Colombia)

* Descripción: Iniciativa del Ministerio de Agricultura de Colombia para conectar productores campesinos con compradores, sin intermediarios.
* Funcionalidades Similares:
  + Compra de productos agropecuarios por cualquier usuario.
  + Apoyo a pequeños productores (podría alinearse con tu enfoque en el sector agro).
* Diferencias: No incluye venta de capacitaciones ni un sistema de verificación tan estricto como el tuyo.
* Inspiración: La simplicidad para conectar oferta y demanda podría ser útil para tu sección de productos.

5. PPFAM (Global)

* Descripción: Plataforma que pone en contacto a productores agrícolas con compradores, con un directorio extenso de productos.
* Funcionalidades Similares:
  + Compra y venta directa.
  + Certificación de datos de productores para generar confianza.
* Diferencias: No tiene capacitaciones ni un enfoque tan nicho como el tuyo.
* Inspiración: Su directorio y la transparencia en datos podrían enriquecer tu gestión de vendedores.

6. AgroTools (Brasil)

* Descripción: Marketplace que ofrece servicios digitales para productores (como análisis de clima o pasturas), pero también permite transacciones.
* Funcionalidades Similares:
  + Orientación al sector agropecuario.
  + Ofrece servicios adicionales (similar a tus capacitaciones).
* Diferencias: Más centrada en herramientas digitales que en comercio de productos físicos.
* Inspiración: La integración de capacitaciones o herramientas educativas podría potenciar tu sección de cursos.

Análisis y Aplicación a tu Proyecto

Estas plataformas tienen puntos en común con tu idea, como la compra/venta de productos agropecuarios, la gestión de usuarios y la confianza en los vendedores. Sin embargo, ninguna combina exactamente todo lo que planteaste: productos + capacitaciones + verificación externa por auditora. Esto es una fortaleza, porque tu ecommerce tiene un enfoque único.

Posibles Ajustes a los Requerimientos

Basado en estas plataformas, podrías considerar:

1. Certificación Visible: Mostrar un sello o badge en el perfil de los vendedores verificados por la auditora (inspirado en Agri Marketplace y PPFAM).
2. Filtros Avanzados: Incorporar filtros como los de Agrofy (por tipo de producto agropecuario, región, etc.) para facilitar la navegación.
3. Sección Educativa: Ampliar la venta de capacitaciones con contenido gratuito o previews, como hacen algunas plataformas de cursos (inspirado en AgroTools).
4. Logística Integrada: Ofrecer soporte básico de envío o seguimiento de pedidos, como Frubana o Agri Marketplace.