**BioCau: Un Tesoro de Biodiversidad para el Mundo**

**Tarea de validación de la idea: Comprobar la viabilidad de la solución con potenciales usuarios**

Para poder realizar la validación respectiva, vamos a remitirnos a estas siete preguntas:

**1# ¿Qué necesidad cubre nuestro producto?**

Difundir la rica biodiversidad del departamento del Cauca de forma sencilla, dinámica e interactiva, en el marco de la COP16 que se celebrará entre el 21 de octubre y el 1 de noviembre del 2024 en la vecina ciudad de Cali, permitiendo su reconocimiento ante los diferentes agentes de cambio y líderes ambientales de todas partes del mundo.

**2# ¿Qué segmento se siente atraído por nuestro producto?**

Personas que tienen alguna relación directa o indirecta con temas ambientales:

* Activistas ambientales
* Líderes de ONGs y asociaciones que trabajan en pro de la naturaleza
* Empresarios del sector turístico
* Funcionarios y directivos de autoridades ambientales
* Guardabosques
* Comunidades de las áreas de influencia y poblaciones aledañas a los parques y reservas naturales

**3# ¿Cómo se adaptaría nuestro producto en el tiempo?**

A través de actualizaciones en las plataformas de creación de nuestro producto, también por medio de recopilación de información y de la incorporación de funciones que permitan la mejora de la experiencia de los usuarios. Además, un profundo conocimiento de nuestros usuarios y clientes nos permitirá ofrecer información relevante de forma progresiva.

**4# ¿Existen productos que pueden ser sustitutivos de nuestro producto?**

Algunas entidades estatales ofrecen aplicativos interactivos con información de las diferentes especies de nuestra región, como el Visor Geográfico del Instituto Humboldt ([http://i2d.humboldt.org.co/visor-I2D/#](http://i2d.humboldt.org.co/visor-I2D/)). Aunque este tipo de herramientas son muy precisas y detalladas, les hace falta el elemento visual que nuestra solución tiene como objetivo incorporar, además de que son más dirigidas a los profesionales ambientales que a públicos que buscan información menos técnica.

Otra herramienta proporcionada por el estado es Colombia en Mapas del Instituto Agustín Codazzi (<https://www.colombiaenmapas.gov.co/>), aunque abarca más aspectos distintos al ambiental, pero podría incorporarlos en el futuro.

**5# ¿Qué competidores potenciales tenemos?**

Las empresas tecnológicas que ofrecen servicios de mapas como Google o Microsoft podrían ser potenciales rivales, debido a que proveen herramientas existentes de georreferenciación, aunque estos gigantes no alcanzan a cubrir nichos de mercado más específicos dada su naturaleza. Algunos locales, como Soft Management (<https://softmanagement.com.co/georreferenciacion/>) o Sigma Ingeniería (<https://www.sigmaingenieria.com.co/>) sí serían competidores más idóneos para el mercado que nuestra solución puede cubrir.

**6# ¿Con qué presupuesto de marketing contamos?**

Por las características de nuestros tipos de cliente, es más viable contar con un presupuesto ajustado de marketing. Para llegar a organizaciones o entidades estatales, es más rentable contactar directamente a sus líderes que gastar dinero en mucha publicidad por distintos medios; la otra opción sería invertir en locales para presentarnos en exposiciones y eventos. Eso sí, siempre vale la pena mantener una presencia en un sitio web propio y en redes sociales.

**7# ¿Cuál es nuestro grado de adaptación al cambio?**

Nuestras profesiones en el mundo de la tecnología nos implican tener un grado muy alto de adaptación al cambio, es algo que va dentro de nuestros principios. Las metodologías de desarrollo aprendidas a lo largo de nuestros estudios, como las ágiles, nos permiten ajustar los pasos de nuestros proyectos si las condiciones lo ameritan.

Fuente:

<https://fp.uoc.fje.edu/blog/como-analizar-la-viabilidad-de-un-producto-antes-de-lanzarlo/>