

## **Métodos de Recaudación y Monetización**

**Cliente final:** El cliente final será el usuario y población del Cauca, dependientemente de esto varían las maneras de obtener Monetización para la aplicación.

### **1. Licenciamiento y Venta a Entidades:**

- **Propuesta de Valor:** Ofrecer un recurso educativo interactivo y envolvente que facilita la enseñanza de la biodiversidad y la promoción de la conservación.
- **Proceso de Venta:** Contactar a posibles clientes a través de campañas de marketing, presentaciones personalizadas y participación en eventos de la toda la región.
- **Soporte al Cliente:** Proporcionar formación, asistencia técnica y actualizaciones para garantizar una experiencia óptima y la integración correcta del mapa en sus programas.

### **2. Publicidad y Patrocinios:**

- **Propuesta de Valor:** Ofrecer visibilidad a empresas y entidades relacionadas con la sostenibilidad y el ecoturismo a través de un público interesado en la biodiversidad.
- **Proceso de Venta:** Establecer relaciones con anunciantes y patrocinadores potenciales, ofreciendo paquetes de publicidad y patrocinio que se alineen con nuestros objetivos de marketing.
- **Soporte al Cliente:** Ofrecer informes de rendimiento y análisis de impacto para los patrocinadores, asegurando que obtengan el máximo beneficio de su inversión.

### **3. Donaciones y Crowdfunding:**

- **Propuesta de Valor:** Permitir a los usuarios contribuir directamente al éxito y expansión del proyecto, apoyando una causa que promueve la educación y la conservación ambiental.
- **Proceso de Captación:** Usar campañas de marketing digital, redes sociales y eventos comunitarios para fomentar la participación y las donaciones.

- **Soporte al Cliente:** Mantener una comunicación transparente con los donantes, informándoles sobre el uso de sus contribuciones y los avances del proyecto.