

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.