



# Cada huella cuenta, cada vida importa

## Analizar lo que ofrece la competencia

### Investigación de la Competencia

#### a) Identificación de Competidores Clave

"Salva Huellas" analiza tanto a organizaciones locales como nacionales que trabajan en la protección de animales vulnerables. Estos competidores pueden incluir refugios tradicionales, plataformas online de adopciones y programas de voluntariado para hogares temporales.

1. Competidor A - "Patitas Unidas"
  - Productos/Servicios: Programa de adopción, donaciones de alimentos, esterilización gratuita, talleres educativos sobre el cuidado animal.
  - Fortalezas: Gran presencia en redes sociales con campañas de alto impacto; alianzas con veterinarias para esterilización y atención médica.
  - Debilidades: Falta de seguimiento post-adopción y limitaciones tecnológicas en la plataforma.
2. Competidor B - "Red de Refugios"
  - Productos/Servicios: Conexión entre refugios de animales y hogares temporales, sistema de donaciones mensuales y voluntariado.
  - Fortalezas: Red consolidada de refugios a nivel nacional, comunidad activa y comprometida.
  - Debilidades: Proceso de adopción burocrático y difícil acceso a la plataforma para nuevos usuarios.
3. Competidor C - "Huellas de Esperanza"
  - Productos/Servicios: Plataforma de adopciones y hogar temporal con asesoría post-adopción, campañas de recaudación de fondos y eventos benéficos.
  - Fortalezas: Sistema eficiente de asesoría post-adopción y eventos de recaudación atractivos.
  - Debilidades: Limitada a operaciones locales y con escasa innovación tecnológica en la gestión de recursos.

#### b) Análisis de Productos y Servicios

Cada competidor ofrece servicios similares a los de "Salva Huellas", pero hay variaciones en su alcance y enfoque. Por ejemplo, algunos se centran en campañas de esterilización y adopciones, mientras que otros priorizan hogares temporales y servicios de atención médica.

"Salva Huellas" puede notar que ninguna plataforma tiene un sistema robusto de seguimiento post-adopción o una plataforma tecnológica avanzada que permita la gestión eficiente de recursos mediante analítica de datos.

---

## Fase 2: Evaluación de Precios y Modelos de Financiamiento

Los competidores suelen financiarse mediante:

- Donaciones recurrentes (sistema de membresía mensual o anual).
- Crowdfunding para casos específicos (campañas de recaudación por animal o emergencia).
- Colaboraciones con empresas o asociaciones que patrocinan la atención veterinaria o la alimentación.

"Salva Huellas" puede optar por crear un sistema de donaciones con incentivos específicos como certificados de reconocimiento para donantes recurrentes, o desarrollar un programa de financiamiento basado en suscripciones mensuales que proporcionen beneficios a los donantes, algo que no se ve ampliamente entre los competidores.

---

## Fase 3: Estrategias de Marketing y Comunicación

Los competidores utilizan una variedad de estrategias para llegar a su audiencia:

- Competidor A se apoya fuertemente en campañas visuales y emotivas en redes sociales, destacando historias de éxito en adopciones.
- Competidor B ha construido una comunidad a través de eventos presenciales y talleres en escuelas sobre bienestar animal.
- Competidor C utiliza eventos benéficos como maratones para recaudar fondos y obtener visibilidad, además de compartir contenido educativo.

"Salva Huellas" podría diferenciarse utilizando una estrategia de marketing digital avanzada, implementando campañas de sensibilización en redes sociales que incluyan no solo casos de éxito, sino también contenido educativo sobre la importancia del bienestar animal, asesorías para nuevos adoptantes y seminarios virtuales en colaboración con veterinarios.

---

## Fase 4: Análisis de Fortalezas y Debilidades Competitivas

A partir del análisis, se identifican varias oportunidades de mejora y diferenciación:

Fortalezas de la Competencia:

- Gran visibilidad en redes sociales.
- Fuertes alianzas con veterinarios y patrocinadores.
- Programas de adopción bien establecidos.

Debilidades de la Competencia:

- Escasa innovación tecnológica para la gestión de recursos.
  - Falta de seguimiento post-adopción.
  - Procesos burocráticos que desalientan la participación ciudadana.
- 

Fase 5: Estrategias Competitivas para "Salva Huellas"

A partir de la información obtenida, "Salva Huellas" puede desarrollar las siguientes estrategias para diferenciarse:

1. **Plataforma Digital Avanzada:** Implementar tecnología basada en datos y recomendaciones automáticas para gestionar la ayuda, facilitando que los usuarios encuentren dónde y cómo ayudar de forma más eficiente. Esto incluiría una base de datos de animales con estado actualizado y necesidades específicas.
  2. **Seguimiento Post-Adopción Personalizado:** Crear un sistema donde los adoptantes reciban asesoría continua para el cuidado del perro adoptado, lo que mejoraría el éxito a largo plazo de las adopciones y generaría lealtad.
  3. **Sistema de Incentivos para Donantes y Voluntarios:** Proporcionar recompensas como puntos que puedan canjearse por productos relacionados con mascotas, o certificados de participación para voluntarios y donantes recurrentes.
  4. **Campañas de Marketing Innovadoras:** Crear contenido interactivo y educativo en redes sociales, además de utilizar el storytelling emocional para sensibilizar al público y atraer a nuevos donantes y adoptantes.
  5. **Optimización en la Distribución de Recursos:** Aprovechar datos analíticos para identificar áreas donde hay mayor necesidad de apoyo animal y dirigir esfuerzos de donaciones y voluntariado hacia esas zonas específicas.
- 

Conclusión

El análisis de la competencia es una práctica esencial para que "Salva Huellas" entienda el panorama actual del sector de ayuda a animales vulnerables. Esta investigación permite

identificar fortalezas y debilidades de los competidores y aprovechar oportunidades no cubiertas. A través de este análisis, "Salva Huellas" podrá tomar decisiones estratégicas más informadas, desarrollando un modelo de negocio diferenciado y preparado para destacar en el mercado.