

# Estrategia para Comprobar la Viabilidad de la Solución con Potenciales Usuarios

**Objetivo:** Someter la solución propuesta a pruebas y evaluaciones por parte del público objetivo para identificar posibles mejoras y asegurar que satisface las necesidades del mercado.

## 1. Diseño de la Prueba

### 1.1 Definición del Público Objetivo:

- **Descripción:** Identificar claramente quiénes son los usuarios potenciales de la solución (por ejemplo, dueños de mascotas, veterinarios, refugios).
- **Acción:** Crear perfiles detallados de estos usuarios.

### 1.2 Elaboración de la Encuesta:

- **Descripción:** Crear una encuesta que capture las opiniones y necesidades del público objetivo.
- **Acción:** Asegurarse de que la encuesta incluya preguntas sobre funcionalidad, usabilidad y posibles mejoras de la solución.

## 2. Implementación de la Prueba

### 2.1 Distribución de la Encuesta:

- **Descripción:** Distribuir la encuesta entre el público objetivo.
- **Acción:** Utilizar diversas plataformas como redes sociales, correos electrónicos y colaboraciones con organizaciones del sector para alcanzar una amplia audiencia.

### 2.2 Pruebas de Usabilidad:

- **Descripción:** Invitar a un grupo selecto de usuarios potenciales a probar la solución en un entorno controlado.
- **Acción:** Observar y documentar cómo utilizan la solución, identificar cualquier problema o área de mejora.

### **3. Recopilación y Análisis de Datos**

#### **3.1 Recopilación de Retroalimentación:**

- **Descripción:** Recoger todas las respuestas y comentarios de la encuesta y pruebas de usabilidad.
- **Acción:** Centralizar los datos para un análisis más fácil.

#### **3.2 Análisis de la Información:**

- **Descripción:** Analizar las respuestas para identificar patrones y áreas con unes de mejora.
- **Acción:** Utilizar herramientas analíticas para procesar los datos y generar r eportes detallados.

### **4. Ajustes y Mejoras**

#### **4.1 Implementación de Mejoras:**

- **Descripción:** Realizar ajustes y mejoras a la solución basados en los come ntarios recibidos.
- **Acción:** Priorizar las mejoras más críticas y planificar su implementación.

#### **4.2 Validación Adicional:**

- **Descripción:** Realizar una segunda ronda de pruebas para asegurar que la s mejoras implementadas solucionan los problemas identificados.
- **Acción:** Invitar a los mismos usuarios u otros similares para probar la versi ón ajustada.

### **5. Comunicación de Resultados**

#### **5.1 Informe de Resultados:**

- **Descripción:** Crear un informe detallado que documente todo el proceso d e prueba, los comentarios recibidos y las mejoras realizadas.
- **Acción:** Compartir el informe con las partes interesadas internas y externas

#### **5.2 Testimonios y Casos de Éxito:**

- **Descripción:** Recoger testimonios de los usuarios que participaron en las pruebas y destacar casos de éxito.
- **Acción:** Utilizar estos testimonios en futuras estrategias de marketing y comunicación.

Como complemento a esta estrategia hemos realizado una prueba piloto que consiste en realizar una encuesta enfocada a todo tipo de personas en redes sociales la cual presentamos a continuación:

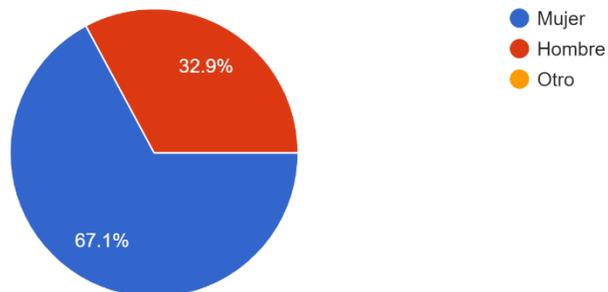
El formato de la encuesta es el siguiente:

[https://docs.google.com/forms/d/1Mk0wxx9mY\\_QizVE9lhWRm9liwDdSsue\\_DYP5wf0CjPg/edit](https://docs.google.com/forms/d/1Mk0wxx9mY_QizVE9lhWRm9liwDdSsue_DYP5wf0CjPg/edit)

Los resultados obtenidos son:

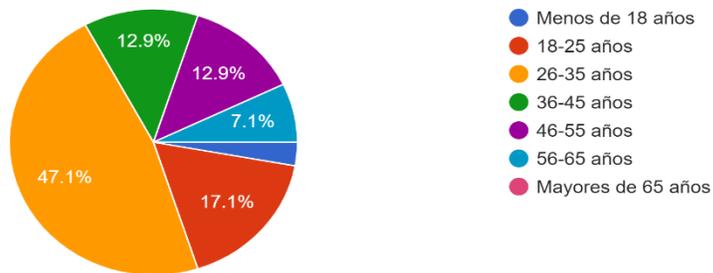
¿Cómo te identificas ?

70 respuestas



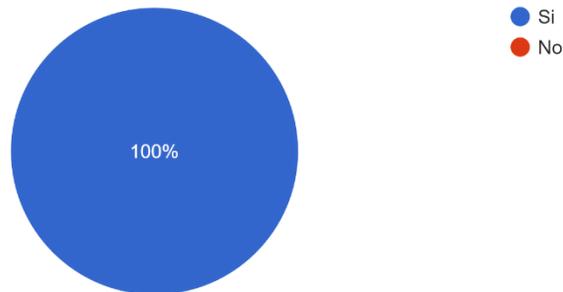
¿Cuál es tu edad?

70 responses



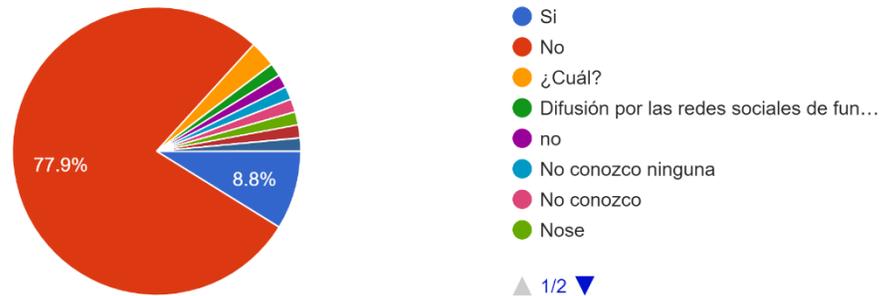
¿Te parecería útil una plataforma que centralice lo siguiente: encontrar peluditos que buscan su hogar, reportar mascotas perdidas, apadrinar pelud...ayudar a animales en situación de vulnerabilidad?

69 responses



¿Conoces alguna plataforma similar?

68 responses



## CONCLUSIONES:

Validar la viabilidad de la solución con usuarios potenciales es esencial para asegurar su aceptación y éxito en el mercado. Este proceso no solo proporciona información valiosa para mejorar la solución, sino que también construye confianza y credibilidad con el público objetivo.

Los gráficos indican que la mayoría de las mujeres desean una plataforma que beneficie tanto a sus mascotas como a animales sin hogar. Este interés es notablemente mayor en mujeres que en hombres, lo que muestra una mayor participación femenina en temas de bienestar animal y adopción. Además, los datos señalan que la mayoría de las personas interesadas en estas plataformas tienen entre 25 y 35 años. Sin embargo, muchas de estas personas no conocen plataformas específicas para ayudar a los animales, salvo en redes sociales, lo que refleja una falta de visibilidad de las organizaciones dedicadas al rescate y cuidado de animales. Estos hallazgos subrayan la necesidad de una plataforma accesible desde cualquier lugar, que facilite la interacción y el apoyo a las fundaciones de animales, mejorando su visibilidad y acceso a recursos para quienes desean contribuir al bienestar animal.