

# Modelo de Viabilidad de solución: WHERE IS MY PROMISE

## **1. Identificación del Público Objetivo**

- **Emprendedores:** Personas que buscan abrir un negocio físico y están en la fase de búsqueda de un local comercial.
- **Pequeñas empresas:** Empresas establecidas que buscan expandirse o cambiar de ubicación.
- **Corredores inmobiliarios:** Intermediarios que gestionan locales comerciales y podrían estar interesados en promover sus inmuebles a través de la plataforma.

## **2. Creación de una Versión Beta del Producto**

- Desarrollar una versión beta de la plataforma con las funcionalidades más básicas pero esenciales (búsqueda por ubicación, filtro por precio y contacto con propietarios).
- Asegurarse de que la interfaz sea intuitiva y fácil de usar para reducir cualquier fricción al interactuar con el prototipo.

## **3. Selección de Potenciales Usuarios para Pruebas**

- **Encuestas y entrevistas iniciales:** Selecciona un grupo pequeño de emprendedores y dueños de pequeñas empresas a través de redes de contactos o incubadoras de startups. Puedes también usar redes sociales o grupos de emprendedores para invitar a personas a probar la plataforma.
- **Networking:** Acude a cámaras de comercio, asociaciones de empresarios locales, o eventos para emprendedores donde puedas presentar la plataforma y solicitar feedback.

## **4. Realización de Pruebas Usando el Prototipo**

- **Prueba guiada:** Invita a los usuarios a probar la plataforma con tareas específicas, como buscar un local en una zona de su interés, filtrar por precio, y contactar al propietario.
- **Feedback en tiempo real:** Mientras los usuarios interactúan con la plataforma, pregunta si encuentran la experiencia intuitiva, qué les agrada y qué les resulta difícil. Registra los comentarios y sugerencias para posteriores ajustes.

## 5. Recopilación de Retroalimentación

- **Encuestas de satisfacción:** Envía una encuesta breve posterior a la prueba para medir el nivel de satisfacción del usuario. Pregunta si encontraron valor en la plataforma, si pudieron realizar la búsqueda con facilidad, y qué funcionalidades extras les gustaría ver.
- **Entrevistas individuales:** Realiza entrevistas más profundas con algunos usuarios clave para obtener feedback cualitativo sobre las ventajas y desventajas de la plataforma.
- **Métricas de uso:** Si la plataforma beta está en línea, rastrea datos como el tiempo de uso, las búsquedas realizadas y cuántos usuarios completaron el contacto con un propietario.

## 6. Análisis de Resultados

- **Identificar patrones:** Agrupa el feedback por áreas comunes, como la facilidad de uso, efectividad en la búsqueda, y funcionalidades adicionales requeridas. Identifica si hay mejoras técnicas que deben realizarse o si hay que ajustar la interfaz.
- **Detección de necesidades no cubiertas:** Asegúrate de que la plataforma esté resolviendo el problema principal de los usuarios (encontrar un local comercial adecuado). Si los usuarios mencionan necesidades adicionales, evalúa si es necesario añadirlas antes de un lanzamiento más amplio.

## 7. Iteración del Producto

- **Ajustes basados en el feedback:** Realiza mejoras en el prototipo beta según la retroalimentación de los usuarios. Puede ser necesario simplificar el flujo de búsqueda, añadir filtros adicionales o mejorar la interfaz visual.
- **Pruebas adicionales:** Después de realizar ajustes, invita a más usuarios o los mismos a probar las nuevas características y comprobar si resuelven los problemas detectados.

## 8. Validación del Mercado

- **Pruebas de adquisición de usuarios:** Con una versión más estable del producto, puedes realizar pequeñas campañas de marketing (SEO, SEM, redes sociales) para atraer a más usuarios a la plataforma y validar si existe un interés suficiente en el mercado.

- **Monetización temprana:** Si la plataforma permite modelos freemium, puedes probar si los usuarios estarían dispuestos a pagar por funcionalidades premium como análisis de mercado, mapas interactivos o alertas de nuevos locales.

## **Beneficios de Comprobar la Viabilidad con Usuarios**

- **Identificar problemas temprano:** Los problemas técnicos o de usabilidad se detectan antes de un lanzamiento completo, lo que ahorra costos y evita frustraciones de los usuarios finales.
- **Validar la demanda del mercado:** Si los usuarios encuentran valor en tu plataforma y muestran interés en seguir usándola, significa que hay demanda real para tu producto.
- **Recopilar ideas de mejoras:** Los potenciales usuarios suelen dar sugerencias útiles sobre nuevas funcionalidades que no habías considerado pero que podrían aumentar el valor del producto.
- **Reducir el riesgo de fracaso:** Validar la viabilidad antes del lanzamiento completo reduce el riesgo de fallar al entrar al mercado sin conocer si los usuarios realmente necesitan la solución.