

# Modelo de Viabilidad de competencia: WHERE IS MY PROMISE

## 1. Identificación de los Competidores

- **Competencia Directa:**
  - Portales inmobiliarios especializados en locales comerciales como **MetroCuadrado**, **FincaRaiz.com.co** o **Properati**.
  - Empresas de tecnología o startups que facilitan la búsqueda de espacios comerciales mediante scraping o con plataformas propias.
- **Competencia Indirecta:**
  - Redes de contactos empresariales y brokers inmobiliarios.
  - Grupos en redes sociales o aplicaciones como Facebook Marketplace o WhatsApp donde se promocionan locales de manera informal.

## 2. Recopilación de Información Clave

- **Oferta de servicios:**
  - ¿Qué funcionalidades ofrecen las plataformas para ayudar a las empresas a encontrar locales? (filtros de búsqueda, análisis de la zona, imágenes, mapas interactivos).
  - ¿Tienen una función de comparación de precios o zonas? ¿Ofrecen recomendaciones automáticas basadas en el perfil del cliente?
- **Estrategias de marketing:**
  - ¿Cómo están promocionando su servicio? ¿Tienen un enfoque en SEO, anuncios pagados en Google o campañas en redes sociales?
  - ¿Están utilizando contenido de valor (blogs, webinars, videos) para atraer a su audiencia?
- **Modelos de monetización:**
  - ¿Cómo están monetizando sus servicios? ¿Ofrecen acceso gratuito y cobran por características premium o cobran a los propietarios y corredores por listar sus locales?
  - ¿Están generando ingresos a través de anuncios o comisiones por cada contacto o transacción exitosa?
- **Estructura de precios:**
  - ¿Cobran a los usuarios o a los propietarios por publicar sus locales? Si es así, ¿qué tan competitivos son esos precios?
  - ¿Existen tarifas especiales para pequeños emprendedores o empresas en crecimiento?
- **Experiencia de usuario:**

- ¿Qué tan fácil es usar su plataforma? ¿Es intuitiva la interfaz? ¿Cuántos pasos necesita un usuario para encontrar un local adecuado?
- ¿Ofrecen una aplicación móvil o sólo acceso web?
- **Atención al cliente y soporte:**
  - ¿Tienen un soporte eficaz para ayudar a usuarios en caso de problemas? ¿Ofrecen chat en vivo, teléfono o sólo contacto por correo?
  - ¿Se preocupan por la satisfacción del cliente, ofreciendo guías o consejos sobre cómo elegir el local correcto?