

ESTRATEGIA A IMPLEMENTAR PARA COMPROBAR LA VIABILIDAD

Comprobar la viabilidad de la solución con potenciales usuarios es crucial para asegurar que **AgroCol Analytics** responde a sus necesidades reales. Aquí tienes un enfoque detallado para validar tu idea:

1. Entender a los potenciales usuarios

Antes de probar la solución, identifica a tu público objetivo:

- **¿Quiénes son?** Pequeños y medianos productores agrícolas.
 - **¿Qué necesitan?** Mejorar la gestión de cultivos, planificación de cosechas y uso de insumos.
 - **¿Cuáles son sus retos?** Falta de información, herramientas tecnológicas y planificación eficiente.
-

2. Diseñar un prototipo mínimo viable (MVP)

Desarrolla una versión básica de tu solución que muestre sus funcionalidades principales:

- **Ejemplo para AgroCol Analytics:**
 - Una aplicación o dashboard sencillo que permita a los agricultores registrar cultivos y recibir recomendaciones de insumos y planificación.
 - Incluye predicciones básicas sobre demanda o reportes climáticos.
 - **Herramientas para prototipos:**
 - **Figma** o **Adobe XD** para diseñar interfaces interactivas.
 - **Bubble** o **Glide** para crear MVP funcionales sin necesidad de programar.
-

3. Realizar pruebas con usuarios reales

Lleva tu MVP a agricultores para obtener retroalimentación directa.

Técnicas de validación:

1. **Entrevistas individuales:**
 - Pregunta sobre sus problemas actuales y cómo ven la solución propuesta.
 - Ejemplo: "¿Cómo gestionas actualmente tus cultivos? ¿Qué te gustaría mejorar?"
2. **Pruebas de usabilidad:**
 - Observa cómo interactúan con el prototipo.

- Nota dónde se frustran o encuentran valor.

3. Encuestas estructuradas:

- Recoge información específica a través de formularios.
- Ejemplo: "¿Qué tan útil encuentras esta funcionalidad en una escala del 1 al 5?"

4. Grupos focales:

- Reúne a varios agricultores para discutir colectivamente sobre la solución.
 - Facilita conversaciones sobre desafíos comunes y cómo podría ayudar AgroCol Analytics.
-

4. Medir el interés y adopción inicial

Evalúa el nivel de interés y disposición a usar la solución:

- **Indicadores clave:**
 - ¿Cuántos agricultores están dispuestos a probar el MVP?
 - ¿Qué porcentaje lo considera útil para sus operaciones diarias?
 - ¿Pagarían por esta solución? ¿Cuánto?
 - **Simula casos reales:**
 - Por ejemplo, permite que los agricultores usen la herramienta durante un ciclo de siembra/cosecha.
-

5. Iterar con base en la retroalimentación

Usa los comentarios recopilados para mejorar la solución.

- **Qué ajustar:**
 - Funcionalidades que no sean claras o útiles.
 - Interfaces complicadas.
 - Funcionalidades adicionales solicitadas frecuentemente.
 - **Metodología:**
 - Utiliza un enfoque **Lean Startup**: desarrolla, mide, aprende y repite.
-

6. Construir casos de éxito iniciales

Crea ejemplos concretos del impacto positivo de tu solución:

- **Proyectos piloto:**
 - Trabaja con pequeños grupos de agricultores y documenta los resultados.
 - Ejemplo: "La herramienta ayudó a reducir el desperdicio de insumos en un 20% y aumentar la productividad en un 15%."
 - **Historias de usuarios:**
 - Graba testimonios o redacta estudios de caso que muestren cómo AgroCol Analytics transformó sus prácticas agrícolas.
-

7. Validar el modelo de negocio

Asegúrate de que la solución sea viable no solo técnicamente, sino también comercialmente:

- **Consulta sobre precios:**
 - Pregunta cuánto estarían dispuestos a pagar por el servicio.
 - **Evalúa la disposición a largo plazo:**
 - ¿Se percibe como una herramienta imprescindible o como un lujo?
-

8. Apoyarte en asociaciones estratégicas

Trabaja con instituciones o asociaciones agrícolas para facilitar el acceso a agricultores y aumentar la confianza en tu solución.

Herramientas clave para validar tu solución

- **Google Forms / Typeform:** Para encuestas.
 - **Figma / Adobe XD:** Prototipado de interfaces.
 - **Zoom o reuniones en campo:** Para entrevistas.
 - **Data Studio / Excel:** Para analizar resultados de pruebas.
-

Resultados esperados

- Conocer si los agricultores realmente necesitan y usarían tu solución.
- Identificar áreas clave de mejora antes del lanzamiento oficial.
- Crear una base inicial de usuarios interesados y casos de éxito que respalden el proyecto ante futuros inversionistas o aliados.

