

EVALUACIÓN M3

Tienes la idea de generar una aplicación para el cuidado de las mascotas. Desarrolla un ensayo de una pagina donde utilices los conceptos de los 4 pasos de la epifanía, arquetipo de cliente o proto persona algún modelo de negocio Creativo, y que al menos simules 3 pivotes.

START UP: APLICACIÓN PARA EL CUIDADO DE MASCOTAS

1ª HIPÓTESIS DE CLIENTES: Personas adultas entre 30 y 50 años. Padres / madres de familia. Independientes. Amantes de los animales. Hogareños.

Ingresos entre \$ 600.000 y \$1.000.000.-

Sus principales preocupaciones son sostener la economía del hogar y mantener la unión familiar.

Arquetipo: El cuidador y Hombre corriente.

La idea de negocio es Una aplicación de venta con delivery de productos para el cuidado y alimentación de las mascotas para ahorrar tiempo al cliente.

Para poder contrastar la hipótesis, entrevistamos personas en parques donde suelen pasear perros.

También entrevistamos personas en entradas de tiendas para mascotas. De ese primer estudio sacamos las siguientes conclusiones:

Hay varios tipos de clientes que pueden interesarse por nuestro producto:

Tipo A: Personas entre 50 y 75 años, que viven solas, sin hijos (o hijos adultos que ya tienen su vida hecha). No suelen salir si no es a comprar o a pasear a sus mascotas.

Se sienten solas, por lo que su mascota pasa a ser su principal compañía y centro de atención. Para ellas sus mascotas son su principal preocupación. Su mayor dolor sería el fallecimiento o enfermedad del animal y no poder cubrir sus gastos médicos.

Los ingresos se dividen en dos rangos etáreos:

50 – 65 años: Ingresos desde los \$600.000.- hasta \$1.000.000.-

65- 75 años: Ingresos desde los \$200.000 hasta los \$600.000.- (jubilados).

Arquetipo: Inocente y Cuidador.

TIPO B: Mujeres entre 30 y 45 años. Madres. Dueñas de casa o trabajo a tiempo parcial.

Tienen mascotas para educar a sus hijos en la responsabilidad y, a su vez, otorgarles una vía de entretenimiento.

Su preocupación es la economía del hogar y de tiempo.

Económicamente dependientes o ingresos al rededor 300.000.

Arquetipo: Hombre corriente y cuidador.

TIPO C: Mujeres y hombres entre 25 a 45 años. Solteros o en pareja. Sin hijos.

Sustituyen los hijos por las mascotas. Les gusta viajar y las actividades al aire libre.

Su principal preocupación es poder disfrutar su tiempo libre.
Ingresos \$400.000 - \$800.000.- Arquetipo: Explorador. Amante.

Ante estos nuevos descubrimientos, proponemos centrarnos en la oferta de consultas veterinarias y servicio de hotel/spá para mascotas con retiro y entrega a domicilio.

Volvemos a salir a ofrecer a los clientes.

Teniendo estos resultados:

El 70% del Tipo A prefiere llevar a su mascota personalmente al veterinario porque está dentro de su rutina y tienen tiempo libre, no salen de vacaciones, por lo que el hotel no lo necesita.

En cambio, el 90% muestran preocupación por no poder cubrir imprevistos médicos para su mascota.

El 85 % del Tipo B muestra mayor interés por las consultas veterinarias on line, ya que eso les ahorra tiempo.

A un 75% también les preocupa que un imprevisto médico desestabilice la economía del hogar.

El 60% contrataría los servicios de hotel.

El 65% del Tipo C muestra interés por las consultas veterinarias on line.
Sólo el 20% llevarían a su mascota a un hotel porque quieren compartir con ellos el tiempo libre, por lo que les preocupa más encontrar sitios donde vacacionar en que acepten mascotas.

Proponemos un modelo de aplicación desde la que se puede agendar hora con distintos tipos de servicios veterinarios, tanto online, como presencial. Pagando con suscripción mensual se puede además tener descuento en las consultas. Además existe una opción de seguro médico para mascotas para urgencias y hospitalizaciones. También se incluye servicio opcional funerario para mascotas añadiendo un pequeño aumento en la tarifa del seguro.

Realizamos un nuevo testeo:

Al 50% del Tipo A le interesa la suscripción mensual.

El 90% contratarían el seguro y el 85% servicio funerario.

Al 75% del tipo B le interesa la suscripción mensual.
El 70% contratarían el seguro.
El 30% contratarían el servicio funerario.

Al 80% del tipo C le interesa la suscripción mensual.
El 90% contrataría El seguro.
El 45% contrataría el servicio funerario.

Con estos resultados, decidimos hacer un prototipo y volvemos a testear:

Del tipo A, sólo 20% le parece útil la aplicación, el resto la encuentran difícil de manejar.

Del tipo B el 80% se suscribirían a la aplicación con todos los servicios.

Del tipo C el 90% se suscribiría a los servicios.

Teniendo estos resultados hacemos una mejora en la aplicación de manera que sea más dinámica y sencilla para interesar a los posibles clientes Tipo A.

Volvemos a mostrarla, esta vez sólo al tipo A. Aumentamos el interés a un 50%.

Decidimos comenzar a buscar financiación para escalar el producto.