

Validación de Problema (deseabilidad)

Descripción del entrevistado: el entrevistado es un inversor de la única empresa en Argentina que actualmente ofrece un servicio como este. Actualmente están llevando a cabo la preparación de la experiencia VR para un edificio en pozo.

Herramienta Entrevista

Alternativas existentes	Inercia	Fricción	Capacidad de capturar valor
<i>¿cómo lo resuelve hoy? puede ser una competencia directa o indirecta</i>	<i>obstáculos que frenan al cliente a la hora de elegir una nueva solución. Estos pueden ser causados por hábitos existentes o ansiedades que surgen al considerar una nueva dirección.</i>	<i>obstáculos que se interponen en el camino durante el uso. Estos pueden ser causados por viejos hábitos que deben romperse para poder usar la nueva solución de manera efectiva, y ansiedades o frustraciones creadas al adaptarse a la nueva solución.</i>	<i>¿Hay muchos con este problema? ¿Hay espacio para ofrecer una mejora? ¿se puede capturar valor?</i>
La alternativa existente más utilizada hoy en día es los renders de propiedades pero utilizados para generar imágenes estáticas o videos de la propiedad. No hay una alternativa que ofrezca el nivel de inmersión, realismo y detalle que ofrece esta solución.	Al ser una propuesta que aún no ha llegado a la Argentina, no está probada en este mercado. Puede parecer una inversión riesgosa.	Los renders que ya se encuentran disponibles tanto para uso publicitario como para la construcción y planificación de un edificio no siempre están listos para ser importados directamente a un motor de realidad virtual. Esto puede suponer trabajo extra y un aumento del presupuesto.	Cualquier propuesta inmobiliaria que apunte a vender en pozo se vería beneficiada por la implementación de esta tecnología ya que permite al potencial comprador conocer la propiedad en potencia de una manera que nunca antes fue posible.

Aprendizaje: de la entrevista aprendimos que hay que proceder con cuidado ya que es un mercado no explotado en la Argentina y no tendremos personal con experiencia ni garantías de ningún tipo. El lado positivo es que la competencia es casi nula y se presta a grandes oportunidades. También aprendimos que para que sea más rentable vamos a tener que apuntar a clientes más grandes que manejen el capital suficiente como para que una inversión en este tipo de publicidad les resulte factible. Otra información valiosa que obtuvimos de la entrevista fue números aproximados del costo y presupuesto para este tipo de servicio.

Problema Para quien compra la propiedad es muy difícil dimensionar y visualizar el proyecto finalizado.	Solución Ofrecer espacios de visualización de las propiedades terminadas en realidad virtual.	Propuesta Única de Valor A diferencia de los videos de alta resolución o renders estáticos, esta experiencia permite recorrer,por ejemplo, un departamento antes de que esté construido. Permite visualizarlo listo y amueblado a escala real y en tiempo real.	Ventaja Injusta Contacto directo con inversores de la única empresa en Argentina que brinda el servicio	Segmento de Clientes Inmobiliarias y constructoras con proyectos de edificación y ventas en pozo
Alternativas Existentes Actualmente no existen empresas que ofrezcan el servicio de esta manera en la Argentina. Si en otras partes del mundo.	Métricas Número de unidades vendidas a personas que utilizaron el servicio Impresiones generadas por el servicio		Canal Contacto directo con constructoras e inmobiliarias	
Estructura de Costos e Inversiones En el peor caso (máximo trabajo requerido para tener listo el render) el costo es de U\$D 40K. El precio del servicio para una constructora (puede variar según el caso) se estima entre U\$D 75K y U\$D 100K (esto incluye los equipos y un espacio para la experiencia VR on-site)			Fuentes de Ingreso Contratos exclusivos con inmobiliarias y constructoras de estos edificios	

Dimensionamiento del Mercado Potencial

Hay alrededor de 620 desarrollos inmobiliarios en pozo activos actualmente entre las ciudades más grandes del país [1]. Alrededor de 500 de estos desarrollos buscan inversiones que rondan los U\$D 100K. Tomando este como el perfil de cliente que buscamos y suponiendo que logramos llegar a un acuerdo exitoso con el 20% de estos, estaríamos involucrados en 100 desarrollos inmobiliarios. Esta escala implica ingresos de aproximadamente 8,5 millones de U\$D anuales. Obtendríamos una TAM de 100 desarrollos * (en promedio) U\$D 85K / desarrollo = U\$D 8,5M anuales

[1] Datos de ZonaProp Argentina