

5. Frecuencia de la solución:

única vez/diaria / semanal
quincenal/mensual / anual

¿De qué otra forma ya se resuelve el problema?

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	PRECIO
EMPRESA		
A		
B		
C		

4. ¿Quiénes considero que se pueden ver afectados?

(No son quienes estarán interesados en pagar por resolverlo)

Género	Hombre	Mujer	Indistinto				
Edad (años)	meses	1 a 4	5 a 8	10 a 14	15a18	19a 24	25 a 29
	30 a 34	35 a 39	40 a 44	45 a 49	50 a 54	55 a 59	+60
NSE	A/B	C+	C	C-	D+	D	E
Grado Académico	Básico	Medio superior		Superior	Posgrado	Indistinto	
Estado civil	Soltero	Casado	Viudo	Soltero divorciado		Indistinto	

Construcción de una idea de negocio - Persona Física

6. ¿Qué te gustaría desarrollar para afrontar el problema?

Web / App / Software
Hardware
Producto
Servicio

1. Qué cambios de las Megatendencias te apasiona:

- A. Climáticos y escasez de recursos naturales
- B. Demográficos y sociales
- C. En la economía
- D. Tecnológicos
- E. Geopolíticos

2.¿Cuál sería el propósito de emprender?

Salud
Comunidad
Seguridad
Educación
Vivienda
Ingresos
Empleo
Balance vida-trabajo
Compromiso Cívico
Satisfacción
Medio ambiente



3. ¿Cuál sería el objetivo a afrontar?

Me encuentro ubicado en _____ y lo que observo desde mi punto de vista como problema es :

La frecuencia es: única vez/diaria / semanal / quincenal/mensual / anual

Que supongo tiene origen en diferentes causas:

A) _____ B) _____ C) _____

Cuyas consecuencias están implicadas en diferentes escenarios tales como:

A) _____ B) _____ C) _____

7. Mi producto/servicio agregará valor ante el problema porque...	Elementos del Valor (conceptos universales)*		
	Ahorrára tiempo	Brindará calidad	Tendrá valor terapéutico
	Simplificará	Tendrá variedad	Brindará entretenimiento
	Hará dinero	Tendrá atractivo sensorial	Será atractivo
	Reducirá riesgos	Informará	Proporcionará acceso
	Organizará	Reducirá ansiedad	Proveerá esperanza
	Integrará	Premiará	Permite la autorrealización
	Conectará	Hará sentir nostalgia	Motivará
	Reducirá esfuerzos	Tendrá Diseño/Estética	Permite crear una herencia
	Evitará molestias	Generará bienestar	Crea afiliación y pertenencia
	Reducirá costos	Tendrá un valor distintivo	Impulsa la autotrascendencia
8. ¿Cómo lo haría?			

*Fuente: Harvard Business Review

9. Analiza las siguientes herramientas emergentes y selecciona cuáles integrarías a tu posible solución (no tiene que estar vinculada forzosamente a la megatendencia del problema)

Cambios demográficos y	Cambios en la economía	Cambios geopolíticos	Cambios tecnológicos	Cambios climáticos y escasez de
Holocracia	E-commerce	Globalización 3.0	Impresión 3D	Biomimética
Crowdsourcing	Fintech	Lobbying	Tecnologías wearable	Biotechnología
Crowdfunding	Intraemprendimiento	Alianzas internacionales	Robótica	Huertos urbanos
Gamificación	E-learning	Alianzas con ONG' S	Big data	Energía nuclear
Co-housing - Co-workings	Moneda digital	Prensa	Blockchain	Energía del mar
Marketing con causa	Servicios on demand	Partidos políticos	Nanotecnología	Energía geotérmica
Responsabilidad social corporativa	Outsourcing	Asociaciones civiles	Internet de las cosas	Jardines verticales
Compra basada en ética - Compras regionales	Métodos electrónicos de pago sin efectivo "Cashless"	Movimientos de la ciudadanía	Realidad Virtual - Realidad aumentada	Energías alternativas solar, eólica, hidroeléctrica
Portable health	Cooperativas	Nuevos canales de comunicación	Machine learning - Deep learning	Urbanización ecológica
Redes sociales	Economía circular	Redes sociales	Drones	Otras

10 . Resumen del trabajo de hipótesis pendientes por validar:

10.1: Suponemos que el problema existe porque (describe las causas que originan el problema seleccionado)

dentro de la Megatendencia : _____

10.2: Repercute en cuanto al **bienestar** en _____ y estimo que hay _____ # de personas afectadas con las siguientes características

quienes viven el problema en (delimita la región donde identificaron el problema, sean lo más específico):

10.3 La solución consistiría en un _____ que brinda: (características elementos del valor)

10.4 Incorpora a las herramientas emergentes (menciona las seleccionadas):

10.5 Posterior a validar la hipótesis para conocer las características de mi cliente, me falta investigar a la competencia, diseñar el prototipo y seleccionar el mecanismo de financiamiento para construir una idea de negocios viable.

***Idea de negocios, modelo de negocios y plan de negocios son conceptos secuenciales en este orden. Dicho material representa únicamente el paso anterior a una idea, el cual plantea una hipótesis.

***Viabilidad: Es la capacidad que tiene la idea de negocio para llevarse a cabo y las posibilidades de funcionar de acuerdo al propósito planteado por el emprendedor.