

Construcción de una idea de negocio - Persona Moral

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		

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

0. Hipótesis de idea:

Colección de pensamientos
sin rumbo de acción,
pendientes de validación

3. ¿Cuál sería el objetivo a afrontar?

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

4. ¿Quiénes considero que se pueden ver afectados?

(incluye a los que tengan y no tengan interés en pagar por resolverlo)

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 10 empleados	Hasta 10 empleados	Hasta 10 empleados
	Hasta \$4 millones de pesos anuales		
Pequeña	De 11 a 50 empleados	De 11 a 30 empleados	De 11 a 50 empleados
	De \$4.01 a \$100 millones de pesos anuales		
Mediana	De 51 a 250 empleados	De 31 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados
	De \$100.01 a \$250 millones de pesos anuales		
Grande	Más de 250 empleados	Más de 100 empleados	Más de 100 empleados
	Más de \$250 millones de pesos anuales		

Sector	Pública	Privada	Gobierno	Extranjera	Sin fines de lucro
--------	---------	---------	----------	------------	--------------------

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 para Empresas (conceptos universales)*		
	Estándares éticos	Flexible	Ahorra tiempo
	Cumple normas	Alcance	Reduce esfuerzo
	Precio aceptable	Reduce riesgos	Reduce problemas
	Cumple especificaciones	Disponible	Informa
	Innova	Variedad	Transparencia
	Escalable	Configurable	Sensibilidad
	Calidad de productos	Organiza	Experiencia
	Reduce costos	Simplifica	Estabilidad
	Mejora ingresos	Conecta	Adaptación cultural
	Componentes de calidad	Integra	Compromiso
	Diseño y estética	Crecimiento y desarrollo	Reduce ansiedad
	Diversión y beneficios	Expansión de red	Comerciable
	Reputación	Esperanza	Responsabilidad social
	Visión		
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 sociales	Cambios en la economía	Cambios geopolíticos	Cambios tecnológicos	Cambios climáticos y escasez de recursos
Holocracia	E-commerce	Globalización 3.0	Impresión 3D	Biomimética
Crowdsourcing	Fintech	Lobbying	Tecnologías wearable	Bioteología
Crowdfunding	Intraemprendimiento	Alianzas internacionales	Robótica	Huertos urbanos
Gamificación	E-learning	Alianzas con ONG' S	Big data	Energía nuclear
Co-housing - Coworkings	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 ca-**