

Construcción de una idea de negocio - Persona Física

1

¿En dónde estás ubicado?

2

¿En qué Megatendencia te gustaría afrontar problemas?

Cambios demográficos y sociales

Cambios económicos

Cambios geopolíticos

Cambios tecnológicos

Cambios climáticos y escasez de recursos

3

¿Qué te preocupa de tu entorno?

¿Qué problema (objetivo) es el que quieres resolver?

¿Cuál crees que es el origen o la causa del problema (objetivo)?

¿Cuáles crees que son las consecuencias del problema (objetivo)?

¿En dónde crees que ocurre el problema (objetivo)?

¿Cuál es la temporalidad del problema (objetivo)?

Presente / Pasado / Futuro

4

Frecuencia con la que ocurre el problema (objetivo)

Diariamente

Semanalmente

Quincenalmente

Mensualmente

Anualmente

Única vez

5

¿Qué podrías mejorar en tu entorno?

Compromiso cívico

Vivienda

Satisfacción ante la vida

Seguridad

Salud

Medio ambiente

Empleo

Educación

Comuni-
dad

Balance vida-
trabajo

Ingresos

6

La hipótesis del problema (objetivo) que quiero afrontar es _____ en el lugar de _____ que sucede con una frecuencia _____ cuya consecuencia de no afrontarse es _____. El/los pilar/es de bienestar que busco impactar con mi idea de negocio es/son _____.

7

¿A quiénes atiende las empresas a las que les vendes? (problema)

Sector

Tamaño

Número de empleados

Ingresos

NSE

Menos de 1

35 a 39

1 a 4

40 a 44

5 a 8

45 a 49

10 a 14

50 a 54

15 a 18

55 a 59

19 a 24

60 a 64

25 a 29

65 a 69

30 a 34

Más de 69

Femenino

Masculino

Indistinto

Soltero

Casado

Soltero (Divorciado)

Viudo

Indistinto

Básico

Medio superior

Superior

Posgrado

Indistinto

A/B

C+

C

C-

D+

D

E

10

¿Quién es el posible cliente?

Edad (años)

Género

Estado civil

Grado académico

NSE

Menos de 1

35 a 39

1 a 4

40 a 44

5 a 8

45 a 49

10 a 14

50 a 54

15 a 18

55 a 59

19 a 24

60 a 64

25 a 29

65 a 69

30 a 34

Más de 69

Femenino

Masculino

Indistinto

Soltero

Casado

Soltero (Divorciado)

Viudo

Indistinto

Básico

Medio supe-
rior

Superior

Posgrado

Indistinto

A/B

C+

C

C-

D+

D

E

8

¿De qué tipo de necesidad se trata?

Tipo de necesi-

Describe

Fisiológica o Básica

Seguridad

Social

Autoestima

Autorrealización

11

¿De qué otra forma se atiende hoy el dolor?

Empresas que realizan productos o

Productos o servicios que ofrecen

Rango de precios

A

B

C

9

¿Cómo supones que se podría afrontar el problema? A través de un :

Producto

Servicio

Describe:

12. ¿A qué Herramienta Emergente se podría vincular la hipótesis de solución? (no necesariamente debe ser la misma Megatendencia del problema)				
Cambios demográficos y sociales	Cambios económicos	Cambios geopolíticos	Cambios tecnológicos	Cambios climáticos y escasez de recursos
Crowdsourcing	E-commerce	Globalización 3.0	Impresión 3D	Biomimética
Crowdfunding	Fintech	Gobierno abierto	Tecnologías wearable	Biotechnología
Gamificación	Intraemprendimiento	Alianzas internacionales	Robótica	Huertos urbanos
Co-housing - Coworkings	E-learning	Alianzas con ONG' s	Big data	Energía nuclear
Marketing con causa	Moneda digital / virtual	Prensa	Blockchain	Energía del mar
Responsabilidad social	Servicios on demand	Asociaciones civiles	Nanotecnología	Energía geotérmica
Compra basada en ética	Outsourcing	Movimientos de la ciudadanía	Internet de las cosas	Jardines verticales
Compras regionales	Métodos electrónicos de pago sin efectivo "Cashless"	Nuevos canales de comunicación	Realidad Virtual - Realidad aumentada	Energías alternativas solar, eólica, hidroeléctrica
Portable health	Cooperativas	Redes sociales	Machine learning - Deep learning	Urbanización ecológica
Redes sociales	Economía circular	Otras	Drones	Otras

13. ¿Qué tipo de innovación ocuparías?	
En la organización	
En proceso	
En Marketing	
En producto o servicio	
14.	¿Qué tipo de impacto tiene tu bien o servicio?
	Social Tecnológico
	Cultural Ambiental
	Describe:

15. Mi producto/servicio agregará valor porque...	Elementos del Valor (conceptos universales) ante el problema / dolor / necesidad insatisfecha*				
	Recude esfuerzo	Atractivo sensorial	Reduce riesgo	Valor terapéutico	Me premia
	Evita molestias	Informa	Organiza	Entretenimiento	Nostalgia
	Reduce costo	Ahorra tiempo	Integra	Atractivo	Diseño / Estética
	Calidad	Simplifica	Conecta	Proporciona acceso	Valor distintivo
	Variedad	Hace dinero	Bienestar	Reduce ansiedad	Motivación
	Herencia	Afiliación	Provee esperanza	Autorrealización	Autotrascendencia

16	¿Qué tipo de adquisición se realizará?	Compra
		Renta o Suscripción
		Intercambio

17	Frecuencia de solución del problema	
	Única vez	Quincenal
	Anual	Semanal
	Mensual	Diario

18	¿Cuál sería tu punto de venta?	Local propio	Red de vendedores	Local de terceros
		Página web propia	APP/ Plataforma	Facebook
		Tienda en línea	Franquicia	Otro:

19	¿Cuál sería tu relación con internet?
	Promoción
	Comercialización
	Producto o servicio digital

20 ¿Tienes compañeros?	
Sí	No
Necesito apoyarme de personas que conozcan sobre _____ para realizar actividades de _____	

21	Deuda	Capital		Sin costo financiero
	Créditos personales	Crowdfunding de capital	Semilla 1.5 mdp a 5 mdp	Ahorro personal
	Crowdfunding de deuda	Inversión ángel 50mil a 1.5 mdp	Emprendedor 5mdp a 50 mdp	Crowdfunding donaciones
				Subsidio

22 ¿A dónde quieres llegar?	
Local	Regional
Nacional	Global

23 ¿En cuánto tiempo?
En _____ meses/años, porque _____

*Fuente: Harvard Business Review