

# Las necesidades

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## Visualización rápida

La necesidad que hemos identificado, ¿ha sido ya identificada por el cliente?

Los usuarios no sienten la necesidad y esperan a que otros usuarios los convencen

Los usuarios no sienten la necesidad, pero la perciben tras haber visto tu concepto de negocio

Los usuarios están entusiasmados con tu producto. Están dispuestos a salir corriendo con su cartera en mano gritando: ¡Por qué has tardado tanto!

El usuario tiene una necesidad real. El producto o servicio es “necesario tenerlo” y no sólo “bueno tenerlo”.

Stop

Atento

Adelante

El cliente ha entendido la necesidad y no ha sido necesario convencerlo

Stop

Atento

Adelante

La necesidad no puede ser satisfecha de otras formas o con otros productos/servicios.

Stop

Atento

Adelante

La necesidad es estable o advertida desde hace tiempo

Stop

Atento

Adelante

El cliente está dispuesto a gastar

Stop

Atento

Adelante

Tenemos un diálogo con los clientes potenciales que están interesantes

Stop

Atento

Adelante

# La solución

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

**Evaluación**

## Visualización rápida

¿Hemos conseguido crear un concepto de negocio fácil de comprender por los clientes? Los usuarios consiguen entenderlo por sí solos?

Difícil de entender. Requerirá formación para acostumbrarse a hacerlo. El usuario debe cambiar radicalmente sus viejas costumbres y crear otras nuevas

Nuevo para el usuario. Es necesario cierto hábito, algunas instrucciones y un ligero cambio de las costumbres del usuario

Extremadamente sencillo. Fácil de entender y de usar en el modo apropiado

Nuestro concepto está completamente en sintonía con las necesidades de los usuarios.

Stop

Atento

Adelante

Nuestra solución es una forma eficaz de resolver los problemas de los usuarios

Stop

Atento

Adelante

El usuario encuentra nuestra solución aceptable y no tiene dudas

Stop

Atento

Adelante

El usuario entiende inmediatamente el concepto

Stop

Atento

Adelante

El usuario está en condiciones de utilizar y aprovechar el concepto sin ninguna dificultad inicial

Stop

Atento

Adelante

Hemos testado el concepto de negocio con los usuarios, consiguiendo así evaluar directamente su opinión (a través de modelos, prototipos, visualizaciones...)

Stop

Atento

Adelante



Proyecto financiado por la Comisión Europea, programa Life Long Learning– Leonardo Da Vinci.

Este proyecto (2012-1-IT1-LEO05-02794) es financiado por la Comisión Europea. Los autores son los únicos responsables de esta publicación y la Comisión declina toda responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene.

# El Modelo de Negocio

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

Evaluación

## Visualización rápida

¿El modelo de negocio es claro y motivador?

Es difícil de comprender. La primera compra es una decisión difícil

El modelo de precio es comprensible con un poco de explicación, pero en cualquier caso aceptable para los usuarios

El modelo de precio es claro, correcto y motiva la compra

El modelo de negocio motiva la primera compra

Stop

Atento

Adelante

La persona que efectúa la compra comprende claramente el valor del bien/servicio

Stop

Atento

Adelante

El modelo de negocio parece correcto

Stop

Atento

Adelante

El modelo de negocio genera beneficios a largo plazo

Stop

Atento

Adelante

Las personas que pagan comprenden el modelo de negocio

Stop

Atento

Adelante

# Tecnología y Protección Intelectual

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

**Evaluación**

## Visualización rápida

Después de haber testado el concepto, ¿estamos seguros de que esté protegido de la competencia?

El concepto es sencillo de copiar y no podemos impedir de manera alguna que esto suceda. Otros podrían estar en condiciones de llegar al mercado antes que nosotros	Otros pueden hacer algo parecido, pero nosotros podemos proteger nuestra idea y llegar primero al mercado	Todo ha sido testado y funciona. Hemos protegido la idea y por tanto es difícil o imposible copiarla
---	---	--

El producto/servicio es técnicamente factible

Stop	Atento	Vai
------	--------	-----

El producto/servicio puede estar preparado para la venta y para la fase de comercialización en el plazo establecido

Stop	Atento	Adelante
------	--------	----------

EL producto funciona desde el punto de vista técnico

Stop	Atento	Adelante
------	--------	----------

El producto puede estar protegido por patente o por otros derechos de protección intelectual

Stop	Atento	Adelante
------	--------	----------

# Competizione

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

**Evaluación**

## Visualización rápida

¿Hemos encontrado un mercado en el que los competidores no nos harán la guerra? ¿O nos van a aplastar como a una mosca?

Hemos entrado en una batalla sangrienta con adversarios ya posicionados en el mercado con productos/servicios similares

Somos ligeramente diferentes y no representamos una amenaza directa para nadie, por ello probablemente encontraremos nuestro sitio en el mercado

Tenemos una posición definida en el mercado, no amenazamos a nadie y nadie quiere desafiarnos

Somos únicos y no tememos enfrentarnos a la competencia

Stop

Atento

Adelante

Nuestra idea tiene una posición definida en el mercado

Stop

Atento

Adelante

Hemos encontrado un nicho, por lo que la competencia no nos molestará

Stop

Atento

Adelante

Sabemos cómo reaccionará la competencia

Stop

Atento

Adelante

Hemos prevenido las posibles reacciones de la competencia

Stop

Atento

Adelante

# Partners ('compañeros de viaje')

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

**Evaluación**

## Visualización rápida

¿Dependemos de muchos partners? ¿Sienten los clientes esta dependencia?

Somos muy dependientes de diferentes partners y alguno de ellos probablemente nos daría la espalda

Tenemos necesidad de ciertos partners, algunos podrían estar escépticos

Dependemos sólo de pocos partners, que son poco cooperativos

Tenemos acceso a partners que nos ayuden en el desarrollo técnico y el diseño

Stop

Atento

Adelante

Nuestros proveedores tienen interés en colaborar con nosotros

Stop

Atento

Adelante

Podemos establecer partenariados estratégicos

Stop

Atento

Adelante

# Factibilidad

Arranque

Mercado

Usuario

Idea

Concepto

**Evaluación**

## Rápida visualización

¿El proyecto es realizable?

No podemos realizar el proyecto con nuestros recursos. Tenemos necesidad de recibir mucho dinero, tiempo y competencias

Podemos hacer la mayor parte del trabajo con nuestros recursos, pero ciertamente tendremos necesidad de una aportación externa para algunas actividades

Podemos hacerlo todo solos inmediatamente y podemos estar preparados en el momento preciso

El proyecto es técnicamente factible con el equipo existente

Stop

Atento

Adelante

El proyecto, considerando la situación actual, es factible desde el punto de vista financiero

Stop

Atento

Adelante

El proyecto es factible en un plazo razonable de tiempo

Stop

Atento

Adelante

El proyecto es factible con las competencias del equipo actual

Stop

Atento

Adelante

Podemos obtener los recursos extra necesarios (dinero, competencias, tiempo, socios)

Stop

Atento

Adelante