

# EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

## **PROYECTO DE CURSO** **REPORTE 1era Evaluación**



*Para uso interno de la ESPOL*

# Descripción

Desarrollar una propuesta de negocio basada en ideas de productos o servicios que cumplan con los siguientes requisitos:

- 1) En mercado potencial debe estar orientada como **mínimo al mercado ecuatoriano**. Es decir como mínimo debe pensarse en un negocio con potencial de crecer a nivel nacional. Mejor aún si la idea se puede escalar a nivel andino, latinoamericano o mundial.
- 2) **La idea debe ser innovadora o diferenciada**. Es decir debe tener algún componente de novedad para nuestro entorno. Algo que no se ha probado en Ecuador, o una propuesta original para satisfacer una necesidad o que se basa en algún artefacto o idea desarrollada en una universidad, etc.
- 3) **La idea agregar valor (idea productiva o de servicios)**. No debe ser una idea fundamentada solamente en el comercio o la intermediación.
- 4) **Debe ser técnicamente viable**. La viabilidad no se enfoca desde el punto de vista de inversión sino de que sea factible producir el producto o generar el servicio a precios razonables para el segmento al que se dirige.
- 5) **Debe ser escalable**. Debe ser una propuesta de negocio capaz de crecer sin afectar su viabilidad.

**NOTA:** Los grupos serán de máximo de 6 personas y mínimo 4. Los grupos interdisciplinarios reciben un bono de puntos para el primer parcial



# Contenido del Reporte

Las preguntas que se incluyen son una guía para pensar en el contenido de cada sección. El reporte NO DEBE ser desarrollado en formato de preguntas y respuestas.

## Título y datos de los integrantes

En nombre del equipo, el producto/servicio y los datos de los integrantes incluyendo el correo electrónico

## Descripción del producto o servicio

Describir el problema que se quiere resolver. Describir los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto. ¿En qué consiste el producto completo (incluyendo servicios empaquetamiento, etc.)?

## Propuesta de Valor

Describa los beneficios de su producto/servicio en relación al problemas o necesidades del usuario/cliente que resuelve? Puede cuantificar los beneficios de tal forma de que sea claro por que sus clientes van a querer comprar? ¿Cuáles son las desventajas para los clientes (fuera del precio) de usar su producto o servicio (costos psicológicos, físicos, tiempo, esfuerzo, etc.)? ¿Cómo va a manejar las desventajas para reducir su impacto? ¿Los usuarios son diferentes de los clientes? Si ese fuera el caso....¿Cuales son los beneficios y desventajas para los usuarios y como los maneja?

## Segmento y mercados potenciales

¿Cuáles son las características que definen al grupo al que sería más indicado vender su producto (clientes)? ¿Cuáles son sus comportamientos típicos? ¿Los clientes son los mismos que los usuarios? ¿Si los usuarios son diferentes: Cuáles son sus características? ¿Cuántos clientes hay en el segmento objetivo? ¿Cuánto podría llegar a vender si le vendiera a todo el segmento objetivo? ¿Qué otros segmentos se pueden explorar en el futuro? Tomando en cuenta todos esos posibles segmentos, ¿Que tan grande es el mercado potencial de su producto/servicio? ¿Está el mercado en una etapa de crecimiento o expansión?

## Estado de Desarrollo y Diferenciación

¿Es una idea solamente o hay algún prototipo? ¿Qué evidencias demuestran



Para uso interno de la ESPOL

su factibilidad técnica? ¿Quién construiría la solución? ¿Cuáles son los recursos críticos que requeriría para tener listo el producto/servicio? ¿Existen localmente los insumos, equipos y mano de obra? ¿Algún elemento de su producto/servicio es sujeto a obtener propiedad intelectual? ¿De que tipo (patente, derecho de autor, diseño industrial, marca registrada, etc.? ¿Tiene procesos críticos de producción? ¿Tiene procesos críticos de resolución de problemas? Tiene procesos críticos de plataforma o red?

## Apéndices

Pueden ser descritos o se pueden incluir enlaces a archivos adjuntos (que se pueden publicar en la sección de archivos)

### Documentos técnicos

Documentos relacionados al producto o servicio que por extensión o complejidad no sea apropiado incluir en la sección de descripción del producto o servicio.

### Fuentes secundarias de investigación

Deberá incluir una tabla con no menos de 4 fuentes secundarias de información indicando lo siguiente: Nombre de la fuente, vigencia o fecha de los datos, donde la obtuvo, utilidad que tienen para el proyecto.

Además deberá adjuntar un extracto de la información útil para el proyecto de cada fuente. Las fuentes secundarias de información no tienen que ver con características técnicas de su producto (las cuales se pueden incluir en los documentos técnicos) sino con entender la realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el tamaño de mercado en relación a su producto o servicio.

### Entrevistas

Deberá incluir una tabla con no menos de 4 personas clave (expertos) que Ud. planea entrevistar en relación a su producto. Las personas a incluir no solo tienen que ver con la factibilidad técnica de su producto/servicio sino con entender la realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el precio, el tamaño de mercado, etc. en relación a su producto o servicio.

Deberá incluir el nombre, cargo, área de experiencia, información de contacto y razón de haberlo entrevistado.



## **Javelin**

Javelin del problema

## **Principios de Diseño**

Principios de diseño del servicio o producto



*Para uso interno de la ESPOL*