**CAPÍTULO 3. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN? (Alternativa para satisfacer las necesidades)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **COMPONENTE** | **VERIFICADO** | **OBSERVACIÓN** |
| **SI** | **NO** |
| **III** | **¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN? (Alternativa para satisfacer las necesidades)** |   |   |  |
| **5** | **1. Solución** |   |   |  |
|  | Concepto de negocio |   |   |   |
|  | Componente innovador o factor diferencial en concepto |   |   |   |
|  | Componente innovador o factor diferencial en producto/servicio |   |   |   |
|  | Componente innovador o factor diferencial en proceso |   |   |   |
| **6** | Validación de la aceptación en el mercado (metodología y resultados) |   |   |   |
| **7** | Avance técnico logrado a la fecha |   |   |   |
|  | Avance comercial logrado a la fecha |   |   |   |
|  | Avance legal logrado a la fecha |   |   |   |
| **8** | Ficha técnica B/S (Anexo de Ficha Técnica) |   |   |   |

**EXPLICACION:**

# ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

1. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (propuesta de valor)

Concepto del negocio

|  |
| --- |
| Componente innovador o factor diferencial: |
|  | **Variable** | **Descripción de la innovación** |  |
| Concepto del negocio |  |
| Producto o servicio |  |
| Proceso |  |

*En esta sección relacione aquellas características que lo hacen diferente a las demás soluciones que son ofrecidas en el mercado.*

1. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto? (metodología y resultados)

Nota: dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

*Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

1. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: en caso de haber realizado ventas, relación en las cantidades e ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

|  |  |
| --- | --- |
| **Aspecto** | **Avance** |
| Técnico–productivo |  |
| Comercial |  |
| Legal |  |

*Esta sección aplica para unidades productivas, negocios informales, o con un producto mínimo viable. Soporte la información descrita. Por ejemplo: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.*

1. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

|  |  |
| --- | --- |
| **Ítem** | **Descripción** |
| Producto específico: | Denominación común del bien o servicio |  |
| **Ítem** | **Descripción** |
| Nombre comercial: | Denominación comercial que se propone |  |
| Unidad de medida: | Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ejm: kilogramo, toneladas,paquete de 12 unidades, horas de consultoría...) |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descripción general: | Descripción de las características técnicas del bien o servicio: |  |
| Condiciones especiales | Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio |  |
| Composición (si aplica) | Descripción de la composición del producto |  |
| Otros | ¿Cuál? |  |

Nota: la información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.