**GUÍA PARA LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO O EMPRENDIMIENTO**

1. Narrativas para clientes y aliados

**Elementos para conversar con clientes y aliados:** ¿cómo hablarías sobre tu proyecto con clientes potenciales, posibles aliados y financiadores? Utiliza lo aprendido en el Módulo de Habilidades de Poder.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actor** | **Narrativa sobre la innovación** | **Narrativa sobre el equipo de trabajo** |
| **NARRATIVA PARA**  ***CLIENTES POTENCIALES***  **(SOLUCIÓN)** | **¿Cuál es el valor agregado de tu solución, por qué es diferente, en qué consiste la innovación?**  Palabras máximas: 50  undefined | **¿Cuál es el equipo de trabajo y por qué tienen las habilidades técnicas y organizacionales que busca un cliente?**  Palabras máximas: 50:  undefined |
| **NARRATIVA PARA**  ***POSIBLES ALIADOS***  **(COLABORACIÓN)** | **¿Qué clase de colaboración buscamos y para qué en la cadena de valor?**  **¿Diseño, desarrollo, atención, distribución, comunicación, otras?**  Palabras máximas: 50:  undefined | **¿Por qué conviene a las organizaciones alinear sus procesos? ¿Qué ganarían o perderían? ¿Los lazos comerciales serían en especie o en metálico?**  Palabras máximas: 50:  undefined |
| **NARRATIVA PARA FINANCIADORES**  **(CONFIANZA)** | **¿Por qué les conviene invertir en la idea, cómo retornará la inversión, qué ganarán y cómo ganarán?**  Palabras máximas: 50:  undefined | **¿Por qué deberían confiar en el equipo de trabajo para la inversión, qué clase de valores los caracterizan?**  Palabras máximas: 50:  undefined |

# Guía de Uso de la Plantilla

1. **Inicia con el problema:** Dedica tiempo a comprender profundamente el contexto y las necesidades.
2. **Usa ejemplos:** Relaciona las ideas con casos concretos que conozcas.
3. **Colabora:** Comparte tu propuesta con compañeros y mentores para obtener retroalimentación.
4. **Itera:** Ajusta tu propuesta a medida que identifiques nuevas oportunidades o desafíos.