

DOCUMENTO GUIA

ETAPA	DESCRIPCION	ACTIVIDADES	FUENTE DE DATOS O INFORMACIÓN	HERRAMIENTAS	DOCUMENTO
DESCUBRIR IDEA	Descubrir Oportunidades de Mercado o Identificar problemáticas y generar nuevas Ideas o soluciones de Producto o Servicio	<ul style="list-style-type: none"> -Identificar mercado o consumidor objetivo - Realizar Actividades de generación de ideas - Listar posibles problemáticas y/o oportunidades - Plantear ideas y/o soluciones (productos y/o servicios) 	Estudios de mercado Entrevistas consumidores, usuarios, clientes Analysis DOFA (mercado, competidores, interno) Tendencias del Mercado	SCAMPER Lluvia de Ideas Mapa Mental Guión Grafico (storyboarding) Suma de Ideas Seis sombreros para Pensar DOFA Design Thinking	Documento de Idea
DEFINIR ALCANCE	Evaluación rápida y poco costosa de variables técnicas, de proyección en el mercado y de capacidades disponibles	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar Entorno, Mercado y Consumidor (variables legales, económicas, socioculturales, DOFA mercado) - Definir segmento, participación de mercado, valor agregado o diferencial, variables de negocio (P&G, Margen Neto y Bruto, precios de venta, inversión estimada, etc). - Definir estructura de costos, variables técnicas y legales críticas. 	Informes de indicadores Económicos Informes de Sectores Económicos de interés Entorno Económico y Político Informes Demográficos Estudios de Mercado Entrevistas a profundidad Entendimiento de hábitos y usos del consumidor o cliente Formulas o productos tipo (estructura de costos) Entorno y normativa legal Factores culturales, Factores climáticos, Factores Ambientales Programas de Gobierno Tendencias Identificación de necesidades, expectativas , percepciones , decisiones de compra.	CANVAS, Modelo de Negocio Plan Estratégico de Marketing Definición de Propuesta de Valor y Posicionamiento Tablero de control de indicadores	Documento de Alcance Descripción de Producto o Servicio
CASO DE NEGOCIO	Punto Critico del Proceso, consiste en evaluar la Factibilidad Técnica, Mercadológica y de Negocio con el fin de construir un caso de negocio que debe principalmente contener: <ul style="list-style-type: none"> • Definición de Producto y Proyecto • Justificación de Proyecto • Plan de Proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> - Definir factibilidad Técnica y Legal (producto, proceso, abastecimiento, legales) - Definir factibilidad Financiera (rentabilidad, inversion, PYG, VPN, TIR, ROI, Punto de Equilibrio) - Definir factibilidad de Mercado (estrategia y plan de mercadeo) 	Información de mercados, productos o servicios similares Proveedores/ Suplidores (información de productos/servicios o procesos tipo) Normativa legal internacional y/o local Entorno económico y Político Procesos/ Metodologías Internas de la Empresa Entrevistas con el consumidor / cliente/ usuario Informe de Tendencias	Analysis Financiero (NPV, ROI, TIR, etc) Gestión de Proyectos (definición de recursos, tiempos, costos, análisis de riesgos) Plan Estratégico de Marketing Plan Integrado de Comunicaciones (marketing) Tablero de control de indicadores	Caso de Negocio Presupuesto Final Cronograma Descripción de Producto o Servicio

ETAPA	DESCRIPCION	ACTIVIDADES	FUENTE DE DATOS O INFORMACIÓN	HERRAMIENTAS	DOCUMENTO
DESARROLLO	<p>Ejecución del diseño y desarrollo del producto y plan de Negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planes de adquisición de maquinarias, plantas, materiales. • Documentación • Plan de Mercado y Plan Operativo. • Legislación. • Definición de pruebas y validaciones • Control y Monitoreo de Variables económicas y de proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar Producto y Proceso Final - Prototipado (fórmula final, equipos, proceso productivo, condiciones de operación, legislación, consumidor, sistemas de calidad, etc) - Desarrollar Plan de Abastecimiento (evaluación y desarrollo de proveedores, compra de materiales, ingredientes, plan de producción, inventarios, distribución, etc) - Desarrollar Plan Estratégico de Marketing (imagen, actividades de ejecución, medios y comunicación, etc) 	<p>Entrevistas con el consumidor/cliente/usuario</p> <p>Informe Tendencias</p> <p>Entorno Económico y Político</p> <p>Entorno Legal</p>	<p>Gestión de Proyectos</p> <p>Metodologías de Desarrollo Agil Scrum</p> <p>Tablero de control de indicadores</p>	<p>Documento Técnico de Desarrollo de Producto</p> <p>Plan de Mercadeo (estratégico y de comunicaciones)</p> <p>Plan de Abastecimiento</p> <p>Informe de Avances</p>
PRUEBAS Y VALIDACION	<p>Realizar validación del Proyecto completo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto • Proceso • Aceptación del Consumidor • Financieros 	<ul style="list-style-type: none"> - Validar variables técnicas o de desempeño en escala industriales o masivas - Validar cumplimiento de Normativa Legal - Validar variables de mercado y consumidor (propuesta de valor, factores claves de éxito) - Validar el alcance 	<p>Entrevistas con el consumidor/cliente/usuario</p> <p>Informe Tendencias</p> <p>Entorno Económico y Político</p> <p>Entorno Legal</p>	<p>Gestión de Proyectos</p> <p>Metodologías de Desarrollo Agil Scrum</p> <p>Tablero de control de indicadores</p>	<p>Check list de validación de Producto y Proceso en Etapa de Pruebas</p> <p>Check list de evaluación de variables financieras, de mercadeo y consumidor</p> <p>Plan de lanzamiento</p>
LANZAMIENTO	<p>Inicio de la producción para lanzamiento.</p> <p>Llenado de canales</p> <p>Comercialización ejecución del plan de comunicaciones de marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar la producción de Lanzamiento - Implementar Plan de Comunicación de Marketing y Plan de Lanzamiento - Revisar el alcance 	<p>Entrevistas con el consumidor/cliente/usuario</p> <p>Informe Tendencias</p> <p>Entorno Económico y Político</p> <p>Entorno Legal</p>	<p>Gestión de Proyectos (actividades de monitoreo y control)</p> <p>Tablero de control de indicadores</p>	<p>Producto o Servicio Listo para el Lanzamiento</p> <p>Check list de validación de Producto y Proceso para lanzamiento</p> <p>Plan de Lanzamiento listo para ejecutar</p> <p>Check list de evaluación de variables financieras, de Mercadeo y Consumidor</p>
POSTLANZAMIENTO	<p>Monitorear y controlar el cumplimiento las variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas (producto, proceso, consumidor) • Financieras • de Mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - Monitoreo de Variables Financiera, de Mercadeo y de Consumidor - Monitoreo de desempeño de Producto en el consumidor - Monitoreo del Entorno (economico, legal, politico , de mercado) 	<p>Entrevistas con el consumidor/cliente/usuario</p> <p>Informe Tendencias</p> <p>Entorno Económico y Político</p> <p>Entorno Legal</p>	<p>Gestión de Proyectos (actividades de monitoreo y control)</p> <p>Tablero de control de indicadores</p>	<p>Informe de Resultados Plan de Lanzamiento</p> <p>Informe de Resultados de evaluación de desempeño de producto o servicio</p> <p>Informe de Resultado de variables financieras, de Mercadeo y Consumidor</p>