**Grupo 1: Iniciación y Evaluación Preliminar**

1. Se tiene una comprensión inicial y superficial de cómo la idea podría ser aplicada en el mercado. [CRL1]
2. Se han identificado los nichos y segmentos de mercado, en donde el producto o servicio puede ir enfocado. [CRL2]
3. Se ha evaluado la viabilidad técnica, comercial y económica sobre cómo deberían ser los productos o servicios para satisfacer las necesidades del mercado. [CRL3]
4. Se ha desarrollado un modelo inicial de negocio que evalúa los costos de producción y operación en relación con los ingresos esperados y otros beneficios. [CRL4]
5. Se ha validado la propuesta de valor, utilizando modelos detallados de costo-rendimiento que han sido ajustados con datos obtenidos de estudios de mercado. [CRL5]

**Grupo 2: Investigación y Análisis de Mercado**

1. Aun no se han llevado a cabo investigaciones formales como estudios de mercado, análisis de la competencia, ni evaluaciones de viabilidad técnica y económica. [CRL1]
2. Se ha realizado un análisis de mercado basado en información secundaria: datos disponibles públicamente. [CRL2]
3. Se ha identificado aplicaciones específicas y realizando un análisis de mercado preliminar basado en encuestas o entrevistas con clientes potenciales. [CRL3]
4. Se han realizado ajustes y mejoras al prototipo del producto o servicio, basándose en los resultados y el feedback de los consumidores. [CRL4]
5. Se han establecido relaciones comerciales estratégicas con proveedores, socios y clientes. [CRL5]

**Grupo 3: Desarrollo y Validación Técnica**

1. Se ha realizado los ajustes y mejoras del producto o servicio, para que se adapte mejor a las necesidades y preferencias del mercado. [CRL6]
2. Se ha completado el diseño final del producto o servicio, asegurando que todas las características y especificaciones están definidas y optimizadas. [CRL7]
3. Se tiene el conocimiento detallado y práctico de las normativas y certificaciones necesarias para operar legalmente y con éxito en el mercado. [CRL6]
4. Se ha desarrollado y validado modelos financieros detallados que proyectan los ingresos, costos, y rentabilidad del producto o servicio, tomando en cuenta el entorno económico y de mercado local. [CRL7]
5. El producto cumple con todas las certificaciones y regulaciones requeridas para operar en el mercado. [CRL7]

**Grupo 4: Lanzamiento y Evaluación Post-Lanzamiento**

1. Se ha realizado un ajuste en las estrategias y modelos financieros para reflejar mejor la realidad del mercado y maximizar la rentabilidad. [CRL8]
2. El producto/servicio se ha lanzado oficialmente al mercado y ya se han realizado ventas iniciales. [CRL8]
3. Se han recopilado opiniones y calificaciones de los primeros clientes para evaluar la aceptación y el desempeño del producto en condiciones reales. [CRL8]
4. El producto/servicio cumple o supera las expectativas del mercado y de los clientes, en términos de calidad, precio, y disponibilidad. [CRL9]
5. Se ha logrado una sólida posición en el mercado, con una red de distribución establecida y un flujo constante de producción y ventas. [CRL9]