**Sección 1: Iniciación y Evaluación Preliminar**

Se ha realizado una revisión inicial y sistemática de información disponible para identificar oportunidades y necesidades del mercado, generando ideas basadas en ellas, aunque sin una validación formal aún. [CRL1]

Se han identificado los nichos y segmentos de mercado, en donde el producto o servicio puede ir enfocado. [CRL2]

Se ha evaluado la viabilidad técnica, comercial y económica sobre cómo deberían ser los productos o servicios para satisfacer las necesidades del mercado. [CRL3]

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]

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]

**Sección: Investigación y Análisis de Mercado**

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]

Se realiza una evaluación preliminar de la viabilidad comercial basándose en información secundaria disponible, como reportes de cámaras de comercio, estudios sectoriales y otros datos públicos. [CRL2]

Se han identificado aplicaciones específicas para el producto o servicio, y además se ha realizado un análisis de mercado preliminar basado en encuestas o entrevistas con clientes potenciales. [CRL3]

Se han realizado ajustes y mejoras al prototipo del producto o servicio, basándose en los resultados y el feedback de los consumidores. [CRL4]

Se han establecido relaciones comerciales estratégicas con proveedores, socios y clientes. [CRL5]

**Sección 3: Desarrollo y Validación Técnica**

Se ha realizado los ajustes y mejoras del producto o servicio, para que se adapte mejor a las necesidades y preferencias del mercado. [CRL6]

Se ha completado el diseño final del producto o servicio, asegurando que todas las características y especificaciones están definidas y optimizadas. [CRL7]

Se tiene el conocimiento detallado y práctico de las normativas y certificaciones necesarias para operar legalmente y con éxito en el mercado. [CRL6]

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]

El producto cumple con todas las certificaciones y regulaciones requeridas para operar en el mercado. [CRL7]

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

Se ha realizado un ajuste en las estrategias y modelos financieros para reflejar mejor la realidad del mercado y maximizar la rentabilidad. [CRL8]

El producto/servicio se ha lanzado oficialmente al mercado y ya se han realizado ventas iniciales. [CRL8]

Se han recopilado opiniones y calificaciones de los primeros clientes para evaluar la aceptación y el desempeño del producto en condiciones reales. [CRL8]

El producto/servicio cumple o supera las expectativas del mercado y de los clientes, en términos de calidad, precio, y disponibilidad. [CRL9]

Se ha logrado una sólida posición en el mercado, con una red de distribución establecida y un flujo constante de producción y ventas. [CRL9]