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

# Identificación del Contexto y Problema

**Describe tu entorno:** ¿Cuáles son las características de tu comunidad, sector o industria? (Ejemplo: sector educativo, agrícola, salud, negocios locales, negocio propio, etc.).

* Mi comunidad se encuentra en una zona semiurbana con acceso limitado a servicios digitales eficientes. Predominan pequeños negocios locales que requieren herramientas tecnológicas para optimizar sus operaciones y expandirse. La conectividad es aceptable, pero hay una gran necesidad de digitalización en sectores como ventas, educación y servicios de salud.

**Identifica un problema o necesidad específica: ¿Qué desafío enfrentan las personas, empresas o instituciones en tu contexto? (Ejemplo: Falta de acceso a datos, ciberseguridad limitada, procesos lentos, necesidad de vender tu producto, etc.**

* Los pequeños negocios tienen dificultades para acceder a herramientas tecnológicas de bajo costo que les permitan vender en línea y administrar sus recursos eficientemente

**Impacto del problema: ¿Cómo afecta este problema a las personas o al sector involucrado?**

Esto limita su crecimiento, acceso a nuevos clientes y sostenibilidad económica.

# Solución Propuesta

**Idea general del proyecto: ¿Qué solución tecnológica puedes ofrecer para resolver este problema? (Ejemplo: Una aplicación, un sistema basado en IA, un modelo de datos).**

* Desarrollar una plataforma web integral para pequeños negocios que combine catálogo digital, pasarela de pagos y análisis de datos para mejorar sus ventas y operaciones.

**Área de conocimiento aplicada:** Marca con una (x) las tecnologías que usarás:

* **(x) Inteligencia Artificial**
* **(x) Análisis de Datos**  
  ( ) Ciberseguridad  
  ( ) Blockchain
* **(x) Programación**
* **(x) Arquitectura en la Nube**

# Detalles de la Solución

**Descripción técnica inicial: Explica cómo funcionará tu solución utilizando las tecnologías mencionadas. (Ejemplo: Una app de diagnóstico médico que emplea IA entrenada en análisis de imágenes).**

* La plataforma usará IA para recomendaciones de productos, análisis de datos para métricas de ventas y arquitectura en la nube para escalabilidad y disponibilidad continua.

**Beneficiarios: ¿Quiénes se beneficiarán de tu proyecto? (Ejemplo: estudiantes, agricultores, pequeñas empresas, etc.).**

* Pequeños negocios y emprendedores locales.

**Innovación:** ¿Qué hace que tu idea sea única o diferente de las soluciones existentes?

* Combina múltiples herramientas en una solución accesible y personalizable para cada negocio.

# Viabilidad y Recursos

**Recursos necesarios: ¿Qué herramientas, conocimientos o infraestructura necesitas? (Ejemplo: herramientas de desarrollo en la nube como AWS, datasets específicos, bibliotecas de IA, etc.).**

* Herramientas como AWS o Google Cloud, librerías de IA (TensorFlow, scikit-learn), conocimientos en desarrollo web (React, Node.js), datasets para entrenar modelos de recomendación, colaboración con diseñadores UX/UI.

**Dificultades esperadas: ¿Qué retos podrías enfrentar? (Ejemplo: falta de datos, financiamiento, conocimientos técnicos).**

* Falta de financiamiento inicial y acceso a datos de calidad.

# Plan de Implementación

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fases**  ¿Qué pasos tomarás para validar y desarrollar tu idea, y cómo esta irá evolucionando en el tiempo? (Ejemplo: Investigación de usuarios, prototipos básicos). | **Plazos** Define tiempos aproximados para cada etapa. (Ejemplo: Investigación - 2 | **Indicadores de éxito**  ¿Cómo sabrás si tu proyecto está funcionando? (Ejemplo: reducción |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | semanas, Desarrollo inicial - 4 semanas). | de tiempos, aumento en la eficiencia) |
| **Fase 1:** Investigación de usuarios | **Descripción de la fase:** Entrevistas, encuestas y observación de pequeños negocios. | **Plazo:** 2 semanas | **Indicador:** Validación de al menos 3 necesidades clave. |
| **Fase 2**: Diseño de prototipo | **Descripción de la fase:** Wireframes y prototipos interactivos. | **Plazo:** 3 semanas | **Indicador:** Feedback  positivo de al menos 5 usuarios. |
| **Fase 3:** Desarrollo inicial | **Descripción de la fase:** MVP funcional con catálogo y pagos. | **Plazo:** 5 semanas | **Indicador:** Uso activo por 3 negocios |
| **Fase** 4: Pruebas y ajustes | **Descripción de la fase:** Pruebas técnicas y de experiencia de usuario. | **Plazo:** 3 semanas | **Indicador:** Reducción de errores críticos. |
| **Fase final:** Lanzamiento | **Descripción de la fase:** Publicación oficial y estrategia de difusión. | **Plazo:** 2 semanas | **Indicador:** 50 visitas diarias al sitio. |

1. Impacto Potencial

**Resultados esperados: ¿Qué cambios positivos traerá tu proyecto? (Ejemplo: mejora en la productividad, acceso equitativo a servicios).**

* Mejora en la productividad de pequeños negocios, mayor acceso al mercado digital, incremento en las ventas y sostenibilidad a largo plazo.

**Escalabilidad:** ¿Podría aplicarse en otros contextos similares? Explica cómo.

* Puede replicarse en otras zonas semiurbanas o rurales con necesidades similares

# Síntesis

**Presenta tu propuesta:** Resúmela en un párrafo. (Ejemplo: "Un sistema basado en IA para optimizar la distribución de recursos educativos en zonas rurales").

* Una plataforma integral para digitalizar pequeños negocios mediante herramientas de venta, pagos y análisis de datos.

# 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?**  Nuestra plataforma ofrece una herramienta todo en uno para digitalizar ventas y operaciones. Es fácil de usar, accesible y adaptada a negocios pequeños. | **¿Cuál es el equipo de trabajo y por qué tienen las habilidades técnicas y organizacionales que busca un cliente?**  Contamos con desarrolladores, diseñadores y expertos en negocios con experiencia en soluciones tecnológicas inclusivas. |
| **NARRATIVA PARA**  ***POSIBLES ALIADOS***  **(COLABORACIÓN)** | **¿Qué clase de colaboración buscamos y para qué en la cadena de valor?**  **¿Diseño, desarrollo, atención, distribución, comunicación, otras?**  Buscamos alianzas en desarrollo, diseño, comunicación y financiamiento. | **¿Por qué conviene a las organizaciones alinear sus procesos? ¿Qué ganarían o perderían? ¿Los lazos comerciales serían en especie o en metálico?**  Las organizaciones ganan visibilidad, impacto social y retorno en especie mediante difusión y soporte |
| **NARRATIVA PARA FINANCIADORES**  **(CONFIANZA)** | **¿Por qué les conviene invertir en la idea, cómo retornará la inversión, qué ganarán y cómo ganarán?**  La plataforma tiene potencial comercial escalable, con retorno vía suscripciones y alianzas. | **¿Por qué deberían confiar en el equipo de trabajo para la inversión, qué clase de valores los caracterizan?**  Nuestro equipo es comprometido, transparente y orientado a resultados tangibles con valores sólidos. |