**ETAPAS DE LA METODOLOGIA**

**STAGE 0. CONTEXTO**

Se debe realizar una descripción de la intención del proyecto.

1. Innovation Sourcebook: Declaración de la intención del negocio.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Categoría** | **Descripción** | **Ventaja Estratégica** | **Business Inteligence (WEB)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Output: Primer reporte de una página (por categoría, ventaja estratégica o caso de éxito)

1. FROM-TO (por nombre): para tener pleno conocimiento de la competencia

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aspectos Clave** | **Tendencia** | **Misión (As-Is)** | Visión (To-Be) |
| Desempeño | sube, baja, cte | UX |  |
| Conveniencia | Modelo de negocio | Socios |  |
| confiabilidad | Redes | Modelo de Ingresos |  |
| costo | Procesos clave | Recursos Clave |  |
| tipo de mercado | Canales |  |  |
|  | Branding |  |  |

Output: BUZZ REPORT

1. MAPA DE TENDENCIAS (por categoría)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Pasado** | **Presente** | **Futuro** |
| **Tec** |  |  |  |
| **Mercado** |  |  |  |
| ***Persona*** |  |  |  |
| **Cultura** |  |  |  |
| **Estrategia** |  |  |  |

Output: BUZZ REPORT

Al final de esta etapa debe haber un entendimiento claro del Mercado

**STAGE 1. USER PERSONA**

\*\* CAPITULO 3, THE LEAN PRODUCT PLAYBOOK Y 101 DESIGN METHODS

1. PERFIL DEL USUARO

* Demográfico: **listados de características o atributos.** Estrato
* Pictográfico: **listados de características o atributos**. Estilo de vida
* Emocional: **listados de características o atributos.** Emociones

Output: Perfil definido con el listado

1. HIPOTESIS (5 FACTORES HUMANOS)

* Fisicos
* Cognitivos
* Culturales
* Emocionales
* Sociales

Output: **Cuestionario para validación de Mercado que debe dejar el perfil 2.0**. La validación se hace mediante observación, entrevista, cuestionario, encuesta, grupos focales. (**BAJAR COSTOS**)

1. JOURNEY MAP

Todas las actividades y todos los procesos. **Definir cuáles son esas actividades y procesos mediante un formato estandarizado.**

Output: STORYBOARD

**EL GRAN OUTPUT DE LA ETAPA DEL USER PERSONA:**

Se valida: el problema (tamaño, frecuencia, importancia), la persona (actividades, conductas y emociones) y la Solución actual (Trabajos o insatisfacciones, Dolores y Ganancias). Estas validaciones conducen a un STAMENT “como (tipo de usuario) deseo que (Problema/necesidad), tal que (Beneficio deseado)”

Lo anterior permite escoger si se presentara una concentración en el problema o en el beneficio deseado.

Se generan tantos statements como el número de personas y como el número de problemas.

**STAGE 2. PROPUESTA DE VALOR**

\*\*CAPITULO 5, THE LEAN PRODUCT PLAYBOOK Y OSTERWALDER

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1 TRABAJOS** | **2 DOLORES** | **3 GANACIAS** |
| FUNCIONALES | RIESGOS | DESEOS |
| SOCIALES | OBSTACULOS | ESPECTATIVAS |
| EMOCIONALES | RESULTAODS DESEADOS | RECONOCIMIENTOS |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **6 PRUCTOS Y SERVICIOS** | **4 REDUCTORES DE DOLORES** | **5 GENERADORES DE GANACIAS** |
| TANGIBLES |  |  |
| INTANGIBLES |  |  |
| DIGITALES |  |  |
| FINANCIAMIENTOS |  |  |

De el ejercicio anterior hay que hacer un FIT y una validación. (Tal com lo hace Osterwalder)

*UX*

\*\*CAPITULO 8, THE LEAN PRODUCT PLAYBOOK

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 9 EMOCIONES | 7 NECESIDADES | 8 DESEOS |
| 12 EXPERIENCIA | 10 CARACTERISTICAS | 11 BENEFICIOS |

**EL GRAN OUTPUT DE LA ETAPA DE PROPUESTA DE VALOR:**

PROTOCONCEPTO

UX

El STATEMENT ES: “Ayudamos a “X” a Solucionar “Y” haciendo “Z” “; donde X es person/usuario, Y es problema y Z es solución.

**STAGE 3. MODELO DE NEGOCIO**

3.1. CANVAS + LEAN CANVAS

3.2. EVALUACION DOFA

3.3. CANVAS ESTRATEGICO

3.4. BUM

3.5. VALIDACION COMERCIAL

3.6. PIVOTEO/ITERACIO (Contexto, persona, PV)

3.7 INNOVATION BUSINESS MODEL

**STAGE 4. MVP**

DESARROLLO

TESTEO (pivoteo e iteración)

**STAGE 5. PLAN DE NEGOCIOS**

DIAGRAMA DE GANT

**STAGE 6. CONSTRUCCION**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **IMI** | **iBP (pivoteo cte)** | **PRODUCCION (viabilidad técnica)** | **MERCADO (comercial)** | **CAPTURA (medición indicadores)** |
| **RECURSO HUMANO** |  |  |  |  |
| **INTELIGENCIA NEGOCIOS (BI)** |  |  |  |  |
| **CONEXIONES** |  |  |  |  |
| **CONSECUSION DE RECURSOS** |  |  |  |  |

IMi : Como gestiono mi RH, BI, Conexión, $; para la ejecución e mi modelo de negocio.