

CHECK-LIST

TEST PARA EVALUAR LA PRE-VIABILIDAD DE UNA IDEA DE NEGOCIO

1. CLARIDAD en la definición de la idea

- ¿La idea está formulada de un modo breve y contundente?
- ¿La idea está formulada de un modo claro o es algo ambigua?
- ¿Sobra o falta algo en el modo en que se ha expresado la idea?

2. SINGULARIDAD, ASPECTO DIFERENCIAL de la idea con relación a lo que ya se ofrece en el mercado

- ¿Existe algo igual en el mercado? (no tiene que ser exactamente igual, basta con que exista un *producto o servicio sustitutivo*)
- ¿En qué aspectos se diferencia REALMENTE mi producto o servicio?
- ¿Por qué los potenciales clientes van a cambiar de proveedor, si ya existe un servicio similar? ¿Qué ventajas de mi producto o servicio los va a convencer de que es mejor de lo que ya existe?
- ¿Existen proyectos de próxima aparición de servicios o productos similares que puedan competir directamente con el tuyo?

3. MERCADO RELEVANTE Y RENTABLE para el producto o servicio

- ¿Quiénes serán los principales clientes de mi negocio? Identifica, por orden de importancia, los segmentos o *targets* más sensibles a tu oferta
- ¿Los segmentos-objetivo que has identificado son RELEVANTES en términos de capacidad de compra y rentabilidad, como para que te permitan financiar el crecimiento sostenido de tu empresa?

4. ESCALABILIDAD de la idea

- ¿Es posible, en términos técnicos y financieros, que tu idea de producto o servicio se produzca y distribuya a gran escala? ¿Hasta qué punto es factible la transición del “*prototipo*” o “*artilugio tecnológico*” al “*producto*” propiamente dicho que aceptará el mercado?
- **Si es un servicio, ¿cómo piensas “replicarlo” para llevarlo al gran mercado?**