



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Cali

Campus Nova
Centro de Innovación
y Emprendimiento

[VIGILADA MINEDUCACIÓN Res. 12220 de 2016]

EN CAMPUS NOVA VAMOS DEL LABORATORIO PA'L MERCADO...

¿Qué hacemos?

Ponemos a conversar la academia con la sociedad. Juntamos ciencia, tecnología y arte pa' crear soluciones bacanas que nacen del trabajo en equipo y que se mueven con propósito: por la gente, por la vida y por la casa común.

¿Cómo puedes usar esta guía?

Revisa qué compone cada etapa de cada nivel, marca con una X las características con las que cumples e identifica qué te falta para seguir al siguiente nivel.

Recuerda: el nivel se considera completo si tiene todos los campos marcados.

Echále ojo a lo nuestro:



cie@javerianacali.edu.co

¿QUÉ TAN BICHE ESTÁ TU EMPRESA?

ESCALA BRL - NIVEL DE MADURACIÓN EMPRESARIAL

Cada emprendimiento pasa por diferentes etapas de crecimiento. Con esta escala podrás identificar qué tan madura está tu empresa, entender en qué punto del camino se encuentra y qué necesitas fortalecer para que siga evolucionando.

BRL 1- Concepto inicial

- Se ha planteado una hipótesis sobre un posible concepto de negocio.
- Se tienen las primeras ideas de un emprendimiento o una innovación.
- Se tienen primeras nociones o percepción del mercado y la competencia.

BRL 2- Ajuste problema-solución

- La idea de negocio / innovación se describe como un posible negocio.
- El planteamiento de negocio identifica y ofrece una solución al concepto ideado.
- Se tiene un primer posible concepto de negocio descrito.
- Se tiene un mercado global / general identificado, así como algunos competidores / alternativas al concepto de negocio.

BRL 3- Construcción de equipo y planificación

- Se ha desarrollado un borrador de modelo de negocio con metodología de canvas.
- Se conocen las habilidades requeridas para establecer el concepto de negocio y se forma un equipo.
- El potencial de mercado se ha descrito y se tiene una descripción completa de la competencia.

BRL 4- Definición de cliente

- Las primeras proyecciones para mostrar viabilidad económica y potencial del mercado del negocio se han identificado.
- El segmento de clientes es conocido, y está bien definido y caracterizado.
- La primera versión del modelo de negocio se completó en lienzo (incluidos ingresos / costes).

BRL 5- Prueba de hipótesis

- La primera versión del modelo de ingresos, incluidas hipótesis de precios, se han desarrollado.
- Partes del modelo comercial han sido probadas en el mercado y el lienzo de modelo de negocio está actualizado.
- La posición competitiva del negocio ha sido verificada en el mercado.

BRL 6- Producto mínimo viable

- Cuenta con un modelo de negocio completo que incluye precios verificados con los clientes.
- Se lanza la primera versión del negocio con características suficientes para atraer primeros clientes y validar la idea de negocio.

BRL 7- Retroalimentación

- Se desarrolla un circuito de retroalimentación junto con los primeros usuarios y clientes.
- Se han desarrollado ajustes al negocio y a la disposición de pago de los clientes.
- Se tienen proyecciones atractivas de ingresos frente a costos (validadas por datos y ventas).

BRL 8- Escalamiento del negocio

- Las ventas y la métricas muestran que el modelo de negocio se mantiene y puede escalar.
- El modelo de negocio se ajusta para explorar más opciones de ingresos.
- Se afina el modelo de negocio.

BRL 9- Totalmente integrado en el mercado

- El modelo de negocios es definitivo y se está ampliando con ingresos crecientes que se traducen en un negocio rentable y sostenible.
- El modelo de negocio está totalmente integrado en el mercado (o varios).
- Los ingresos alcanzados se traducen en un negocio rentable y sostenible.

¿QUÉ TAN BICHE ESTÁ TU TECNOLOGÍA?

ESCALA TRL - NIVEL DE MADURACIÓN TECNOLÓGICA

Descubre en qué etapa de desarrollo está tu tecnología. La escala TRL te ayudará a identificar su nivel de madurez, desde la validación del concepto hasta su implementación en entornos reales.

TRL 1- Principios básicos

- Son claros el problema o la oportunidad a resolver.
- La idea de solución integra los conceptos técnicos claves a validar.
- La idea tiene un claro valor potencial.
- Se entiende cómo esta idea se diferencia de otras existentes.

TRL 2- Conceptos

- Se han validado las bases teóricas.
- Se cuenta con el diagrama funcional, requerimientos y especificaciones técnicas de la solución.

TRL 3- Experimentación

- Los componentes se han caracterizado.
- Los componentes se han verificado mediante experimentos.
- Se evidencia un primer prototipo.

TRL 4- Diseño

- Las funciones completas de los componentes han sido caracterizadas y validadas a través de experimentos.
- Se han analizado requerimientos y especificaciones.
- Los componentes funcionan en un entorno controlado.

TRL 5- Diseño completo

- Los componentes se han integrado y funcionan como sistema.
- Los componentes y sus funciones se han validado en una simulación de entorno real o representativo.
- Los requisitos funcionales del mercado se han definido a partir de sus demandas reales.

TRL 6- Prototipo

- Se ha puesto en marcha un sistema de fabricación ágil.
- La ruta de desarrollo se ha definido con un calendario de hitos técnicos.
- Demostraciones de uso del prototipo en entorno real.
- Se cuenta con la lista de materiales y sus costos.

TRL 7- Pruebas finales

- El prototipo ya está completo y permite su uso en entorno real y realización de pilotos.
- Se ha probado en un entorno operativo de un aliado del mercado o cliente.

TRL 8- Sistema completo

- La tecnología ahora es un producto completo con nivel de calidad comercial.
- La producción cuenta con los estándares, regulaciones y certificaciones requeridas.
- Se cuenta con el reporte de producción enfocado a comprobar la calidad y estabilidad de producción.

TRL 9- Producto comercial

- El producto opera en todas las condiciones y está disponible para su comercialización.
- Existe un proceso para recopilar comentarios de los usuarios.
- Se han identificado y solucionado los errores del producto identificados.

¿QUÉ TAN BICHE ESTÁ TU COMERCIALIZACIÓN?

ESCALA CRL - NIVEL DE MADURACIÓN COMERCIAL

Evalúa el nivel de maduración comercial de tu solución. Esta escala te permitirá identificar qué tan preparada está para llegar al mercado, conectar con clientes y generar oportunidades de comercialización.

CRL 1- Hipótesis

- Se ha planteado una hipótesis del modelo de negocio.
- Se ha identificado el usuario y sus necesidades.
- Se intuye cómo la propuesta de valor responderá a las necesidades del usuario.
- Se conoce otras soluciones existentes en el mercado.

CRL 2- Mercado identificado

- Se entiende la estructura y segmentación del mercado.
- Se han identificado posibles aliados, socios y competidores.
- Se han identificado posibles clientes para contactar.
- Hay una propuesta de valor no necesariamente validada.

CRL 3- Mercado validado

- Prototipo listo para salir y probar la hipótesis con el mercado a través de usuarios potenciales.
- Ha contactado socios con potencial interés en ayudar a que el proyecto evolucione.

CRL 4- Propuesta de valor

- Se han definido los diferentes tipos de clientes.
- Se cuenta con un análisis preliminar de normas, regulaciones, certificaciones requeridas.
- Se ha demostrado que la propuesta de valor resuelve los dolores del usuario o conduce a ganancias para el cliente.

CRL 5- Alineación con mercado

- Se ha ajustado el producto con base en retroalimentación del mercado.
- Se han estimado ingresos y costos y se ha comprobado que el modelo de negocio es rentable.
- Se ha definido el pitch de la propuesta de valor mejorada.
- Se cuenta con un plan detallado de normas, regulaciones y certificaciones requeridas para entrar al mercado.

CRL 6- Optimización

- Se tiene una hoja de ruta de ventas preliminar.
- Se ha ajustado el pitch con base en retroalimentación de usuarios y clientes.
- Se cuenta con la proyección de ventas, capacidad de manufactura, compras y calidad de la invención.

CRL 7- Modelo financiero

- Se han encontrado clientes que comprarán su producto.
- Se han realizado las primeras ventas de prueba de los primeras versiones del producto/servicio.
- Actualización de gestiones para obtener certificaciones requeridas.

CRL 8- Introducción al mercado

- El desarrollo se encuentra listo para salir al mercado.
- El proceso de producción y los recursos asociados están definidos e implementados.
- Se han definido e implementado un proceso de mantenimiento y soporte del producto.

CRL 9- Lanzamiento

- Se ha verificado que el modelo de negocio es rentable y escalable.
- Se ajustan los costos para producción en volumen.
- La empresa se enfoca en el desarrollo de negocios y se esfuerza por generar demanda de clientes y usuarios.