



www.ematrix.cl

Empresa



certificada

Taller 02

FIT Problema - Solución-
Cliente / Propuesta valor



udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES

23 agosto, 2022



Empresa



certificada

ematris es una empresa consultora B especializada en apoyar a la ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento. Busca servir a organizaciones de los sectores privado, público y académico acelerando sus procesos de desarrollo, innovación y aprendizaje a través de metodologías ágiles y colaborativas.



Nuestras áreas de **servicios**



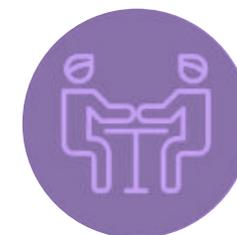
Gestión de la Innovación

- Diseño de sistemas de innovación.
 - Implementación de metodologías y procesos de innovación.
 - Programas de aprendizaje para el desarrollo del mindset innovador, colaboración y habilidades para innovar. Cultura de innovación
 - Gestión estratégica de portafolio de innovación
 - MENTORing: Coaching – Mentorías especializadas.
 - FUNDing: Talleres de Pitch – Talleres de Negociación – Preparación Pitch Deck – Materiales de Inversión – Negociación.
1. Empresas Privadas y Públicas.
 2. Organismos de Gobierno.
 3. Universidades e Institutos.
 4. Asociaciones gremiales.
 5. Emprendimientos y Organizaciones en i+e



Innovación Tecnológica

- Formulación proyectos (CORFO, CONICYT, FIA, etc.).
 - Market & IP Assessment / Estudios de Mercado / Planes de negocio de tecnologías y EBCT.
 - Seguimiento financiero y Ley I+D.
 - VALUing: Diagnóstico de Startups – Valorización.
 - PLANing: Validación comercial – Estudios de mercado – Planes de negocios – Metodologías de incubación.
 - **Producción Audiovisual** y Gráfica para emprendedores, investigadores, empresas, universidades.
1. Emprendimientos y Organizaciones en i+e
 2. Empresas (micro, Pyme o grande) y EBCTs
 3. Vicerrectorías de I+D.
 4. Unidades de gestión tecnológica (OTLs).
 5. Centros de Extensionismo.
 6. Centros de I+D.
 7. Investigadores independientes.



Estudios Estratégicos

- Planificación estratégica de centros tecnológicos, incubadoras, y áreas de innovación de empresas.
 - Estudios sectoriales en innovación y emprendimiento.
 - Evaluación de proyectos en innovación y emprendimiento.
 - Proyectos internacionales para organismos multilaterales.
1. Empresas privadas grandes, medianas y pymes.
 2. Entidades gubernamentales.
 3. Fundaciones.
 4. Universidades.
 5. Organismos sectoriales y multilaterales.

Facilitadores



Jorge Bustamante

Socio y Consultor Senior

Diseñador Industrial, Universidad de Chile.
Diplomado en Innovación y Emprendimiento,
Pontificia Universidad Católica de Chile.
Emprendedor Tecnológico con +14 años de
experiencia como consultor, facilitador y
mentor en emprendimiento, innovación y
transferencia tecnológica; en universidades,
empresas privadas e instituciones públicas.
Socio fundador de Surikat Group S.A.



Antonio Iturra

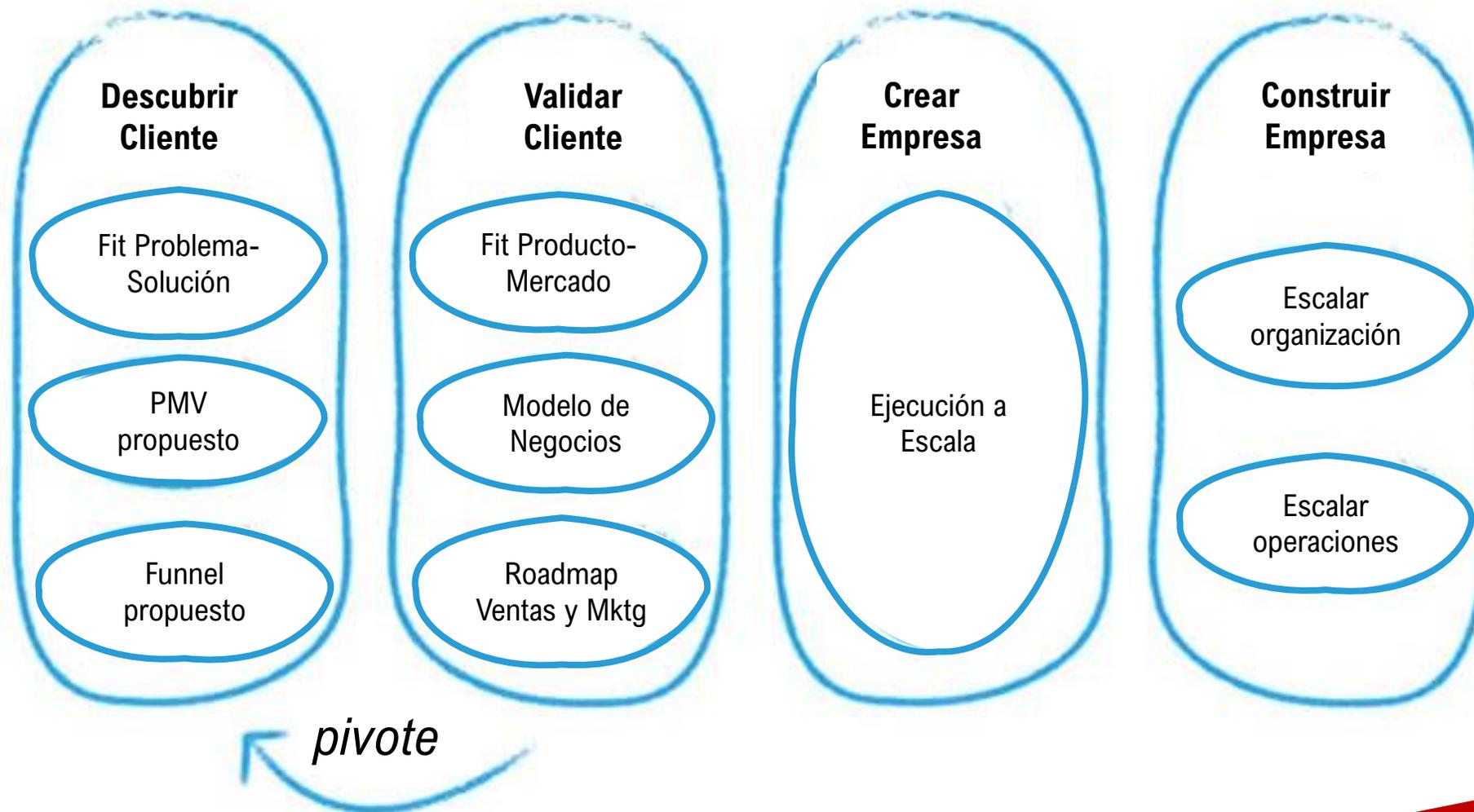
Consultor y Facilitador

Ingeniero Civil Industrial, Pontificia
Universidad Católica de Chile.
Consultor y Facilitador visual en ematris
especialista en i+e, con +10 años de
experiencia en i+e.
Certificado en Visual Thinking Bikablo®
Advance.
Certificado en Método Human-Centered
Design de IDEO.org.

¿Quién ya ha desarrollado una
solución?

¿Has averiguado si le **interesa** a
alguien?

Desarrollo de Clientes/Usuarios



Calce

Problema-Solución

Tips sobre el Problema



- ✓ Ser estratégico
- ✓ Revisar vigencia de las fuentes
- ✓ Antigüedad



¿Cuál es la diferencia entre
problema y mercado?

Ejemplo de una estructura para redactar Problema:



...“la salud pública chilena aún enfrenta una serie de desafíos de relevancia, como la falta de infraestructura, dificultades de acceso físico, malas condiciones laborales, etc.



Problema concreto, en el mundo real...

salud pública chilena y sus listas de espera

destacando una abultada lista de espera estimada en **1.552.205** atenciones en el año 2016 (con un registro de **15.600** fallecimientos según el Minsal). Esto se traduce en un promedio de espera por especialidad de **444** días a nivel nacional.



Implicancia del problema (impacto relevante)

abultada lista de espera y fallecimientos

A pesar de esto, en el sistema público hay en promedio un **19%** de consultas de especialidad que se pierden por inasistencias de los pacientes, llegando en algunas instituciones a peaks de **28%**,



Contraste: Además de que hay espera...se pierden horas – TENSION DRAMATICA

pérdidas de consultas por inasistencia

mientras que en el sistema privado se estima que el promedio es cercano al **15%**.”



Otro contraste: Comparación que muestra brecha con una métrica que impacta

sistema privado es mejor



Ejemplo de una estructura para redactar la solución tecnológica:

1. FRASE INTRO: “La tecnología a desarrollar está compuesta por: componente 1, componente 2, competente n

2. ¿Qué atributos tiene? Descripción en detalle de los componentes y los beneficios que otorga a clientes y/o usuarios: “El módulo X tendrá una serie de funcionalidades que permitirán a los usuarios ...”

3. ¿Cómo funcionará? – flujo de procesos y detalles técnicos que explican cómo funcionará la solución, formulaciones, algoritmos, tecnología que sustenta, etc.: 1) XXXX, 2) XXXX, 3) XXXXX

4. Cierre conclusivo: “Estas funcionalidades permitirán hacer XXXX en la sociedad” (vincular lo técnico con lo práctico)



PROBLEMA



Maduración de la uva
cambio climático, muy rápido

Contenido de etanol
al madurar aumenta

Calidad del vino
valor económico, organoléptica



SOLUCIÓN



Levadura “ineficiente”
actúa sobre uva más madura

Menor liberación de etanol
desalcoholiza la uva madura

Mantiene calidad
produce calidad equivalente



MUY ACOTADO

ÓPTIMO

MUY AMPLIO

¿Cómo podríamos diseñar una levadura que nos permita conservar la calidad del vino?

¿Cómo podríamos hacer más eficiente el proceso de producción de vino, considerando las condiciones climáticas y de maduración actuales en nuestra viña?

¿Cómo podríamos mejorar la calidad del vino para todo Chile?



¿Es suficientemente complejo? ¿Admite varias ideas?

¿Permite un impacto directo sobre el problema?

¿Es factible? ¿Toma en cuenta nuestras restricciones?



Calce Cliente-Oferta

No escuchar, **indagar y ahondar en la problemática**, hace que caigamos en la **Solucionática**





De cara al **cliente**, debemos dejar
de hablar de la **solución**

Descubrimiento de Clientes

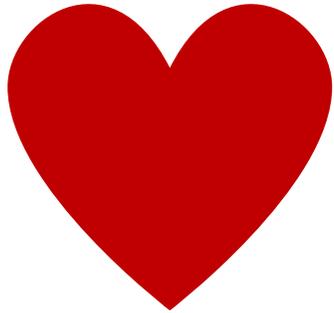


1. ¿Conozco a mi cliente? ¿Le he hablado?
2. ¿Qué necesita lograr?
3. ¿Está dispuesto a pagar?

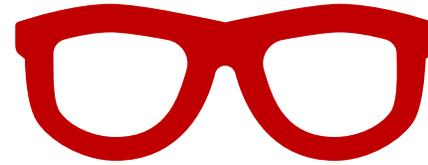


¿Con cuánta gente que
entrevistaste pasaste
vergüenza?





¿Qué siente?
¿Qué piensa?

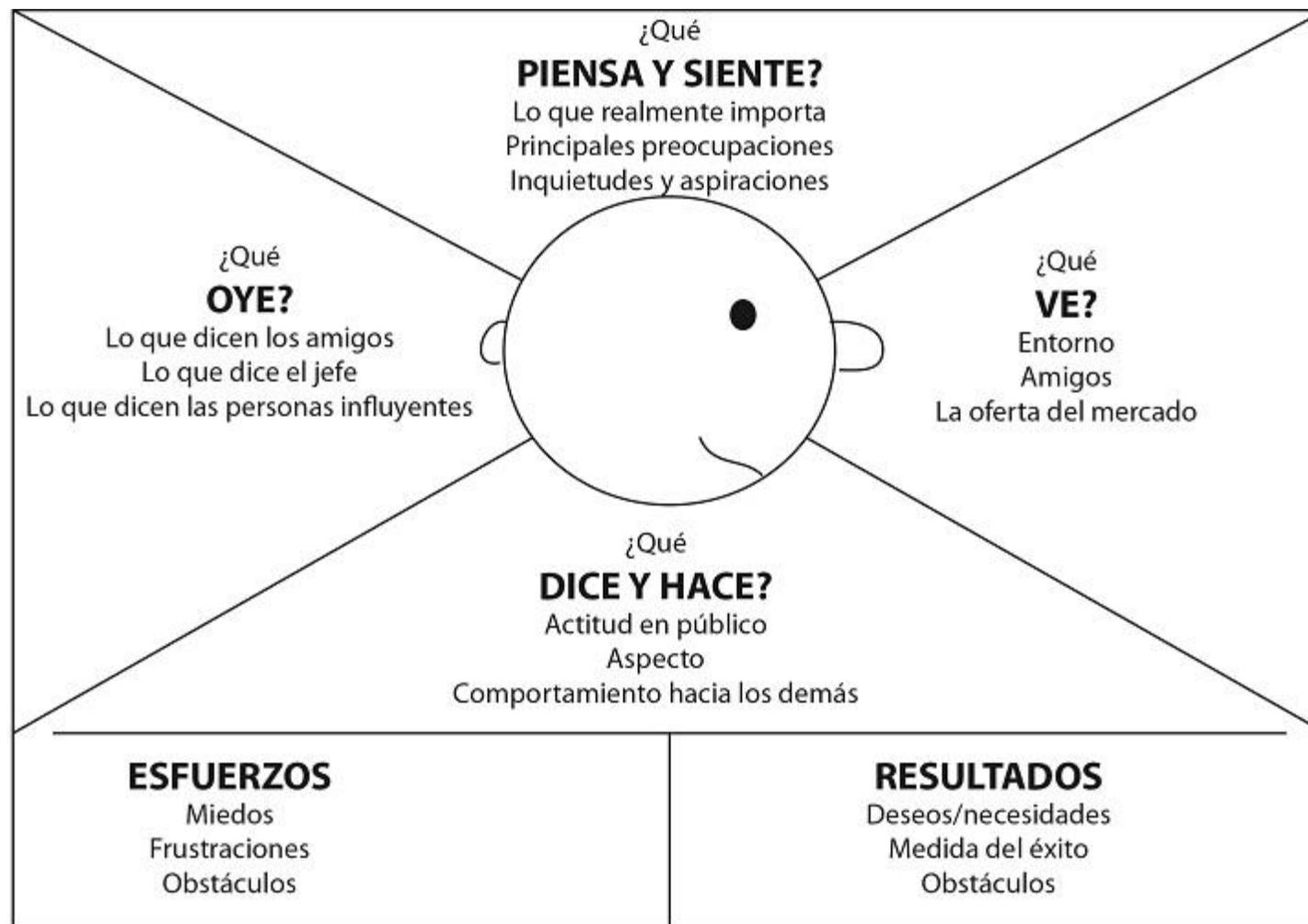


¿Qué ve?
¿Qué hace?

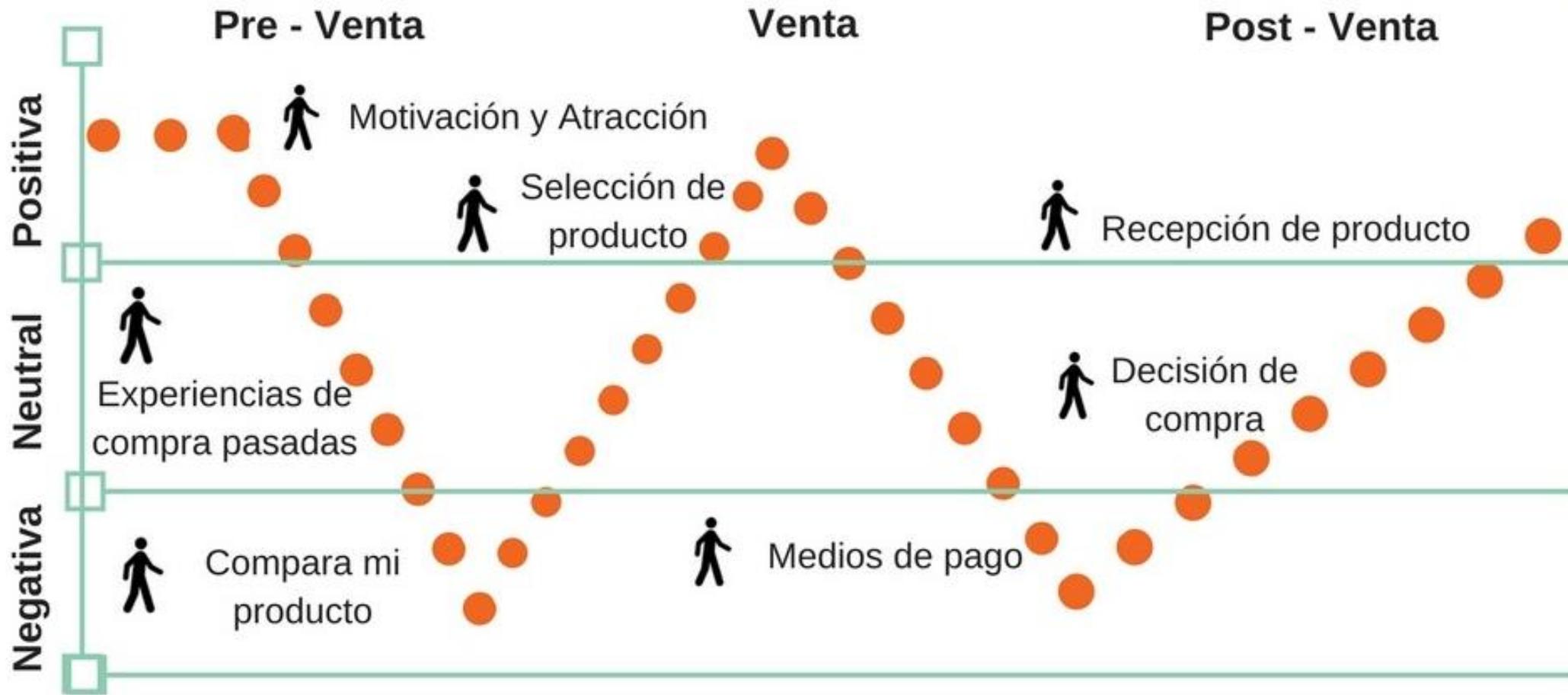


¿Qué inquietudes
tiene?

Mapa de empatía



Viaje del usuario



Jobs-To-Be-Done

¿Cuáles son las tareas que necesita realizar mi cliente?



TAREAS

¿Qué quiere lograr este cliente, respecto a la necesidad?

Quiero...
Así puedo...

1. Quiero... Puedo...
2. Quiero... Puedo...
3. Quiero... Puedo...

VALOR

¿Cómo le agrego valor para resolver esa tarea?

Nuestras... Para...
Ayudan a... Y...
Que quieren...

1. XXXXXX
2. XXXXXX
3. XXXXXX

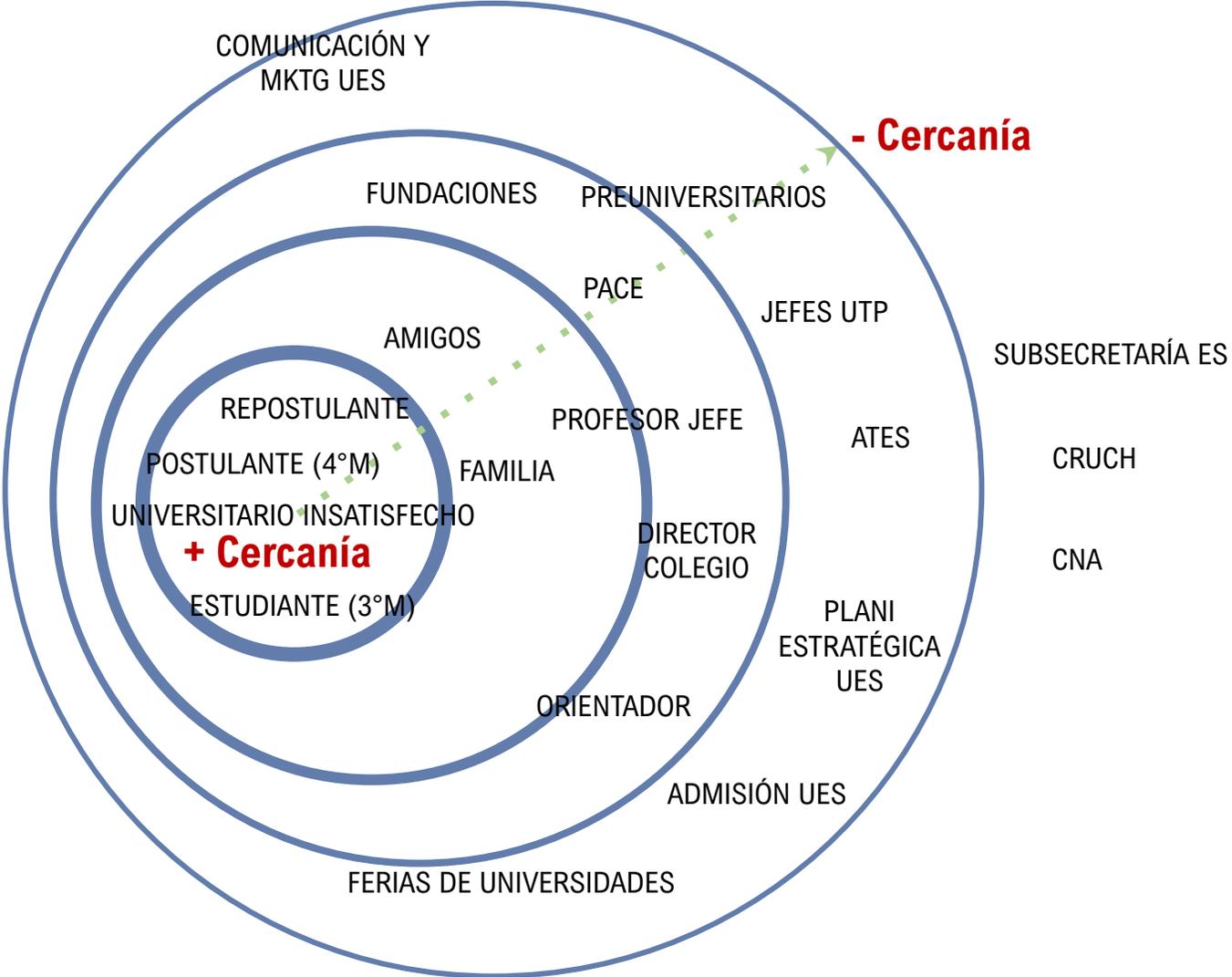
INGRESOS

¿De qué forma le cobro por resolver esa tarea?

Venta directa Arriendo
Suscripción Royalty

1. XXXXXX
2. XXXXXX
3. XXXXXX

Mapa de actores



Nivel de Influencia

¿Es tomador de decisiones o saboteador?
¿Qué quiere lograr respecto a la necesidad?



CLIENTE



Viñas

empresas vitivinícolas

Sector Público

ministerio, SEREMI, municipalidades

Agroquímicos

asociadas a agrícolas



OFERTA



Aditivo

aumenta eficiencia

Apoyo a programas

mejora productividad

Kit de optimización

complemento a oferta



- El **Valor** no es tu producto
- **Valor** es **conectar** con lo que el otro quiere lograr
- **No sabes nada sobre tu cliente**



udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES



NOMBRE DEL SEGMENTO:

Características y quehaceres que debe

¿Quién es el cliente usual de tu producto/ servicio y qué trabajos debe realizar?

Problemas y

¿Por qué tus clientes necesitarían usar tu producto/servicio para lograr esas cosas?

Canales

¿Cómo va a adquirir el cliente tu producto/servicio?

OFERTA PARA ESE SEGMENTO:

Alternativas

Lo que está haciendo hoy el cliente para lograr lo que necesita lograr. ¿Qué herramientas usa?

Atributos Clave

Los elementos esenciales que debe tener tu producto/servicio para satisfacer las necesidades de cliente

Valor para el canal

El valor que tu canal obtendrá por ofrecer y vender tu producto

Valor para Actores e influenciadores (Stakeholders)



Actores involucrados	Instituciones de Salud	Médico/Tecnólogo/Enfermera	Apoderado (acompañante del paciente)	Paciente
Valorización de Producto	precio	aplicación del producto	seguridad	comodidad
	producto confiable	versatilidad de uso	imagen de servicio	seguridad
	costos relacionados	higiene	imagen de institución (clínica)	higiene
	producto innovador (imagen)	imagen de servicio	higiene	aplicación
	oportunidad de negocio	cobertura de uso	aplicación del producto	imagen servicio
	impacto ambiental	seguridad	precio	
	seguridad		comodidad	
Poder decisión de compra	sí	no	no	no
Tipo de actor	cliente de insumo	usuario	evaluador de servicio y producto	usuario
Selección y Jerarquización de Valores	1 seguridad	seguridad	seguridad	seguridad
	2 innovación (valor agregado)	higiene	higiene	higiene
	3 confiable	aplicación del producto	aplicación del producto	aplicación del producto
	4 costos relacionados	comodidad	comodidad	comodidad
	5 oportunidad de negocio	imagen producto	imagen servicio	imagen de servicio
	6 precio			
	7 impacto ambiental			



¿Cómo se **van**?



www.ematrix.cl

Empresa



certificada

Taller 02

FIT Problema - Solución-
Cliente / Propuesta valor



udp UNIVERSIDAD
DIEGO PORTALES

23 agosto, 2022