



## Hoja de trabajo: Estrategas

**Equipo:** \_\_\_\_\_

**Nombre:** \_\_\_\_\_

Ya han definido qué idea quieren seguir desarrollando para ayudar a resolver los “puntos de dolor” del usuario y generar un impacto social o medioambiental. Hoy, profundizarán un poco más en la idea; específicamente, en cómo volverla sustentable.

**PASO 1:** Describe la solución (ej: *app que permite a estudiantes considerando una carrera universitaria conectar con mentores que los puedan guiar en la búsqueda*)

**PASO 2:** Identifica a tus clientes, y a quiénes de ellos podrías acceder con mayor facilidad. No es necesario tener cifras exactas, puedes hacer una estimación justificada. ¡Para ello debes investigar! Ten en cuenta que tus clientes pueden ser distintos a tus usuarios (ej: *si tus usuarios son niños pequeños; tus clientes podrían ser sus padres*).

¿Quiénes son tus clientes? ¿Quién estaría dispuesto a pagar por tu solución? (ej: <i>apoderados de educación media</i> )	
¿Cuál es el tamaño potencial de tu mercado? (ej: <i>todos los apoderados de ed. media de Santiago</i> )	
¿A qué fracción del mercado puedes acceder fácilmente? (ej: <i>apoderados ed. media en la comuna de La Florida</i> )	
¿Cuáles son los canales de venta más apropiados para estos clientes? (ej: <i>venta directa, modelo de suscripción, etc. Revisa algunos canales aquí</i> ).	

**PASO 3:** Investiga algunas alternativas existentes. Identifica cuánto pagan actualmente tus clientes por estos productos o servicios, y qué ventaja(s) presenta tu solución.

Alternativa	Costo actual para el cliente	Ventaja de tu solución

**PASO 4:** De todas las ventajas que listaste, ¿cuál dirías que es la más importante, tu *ventaja única*?

---

---

---

---