SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

DEFINIENDO EL PROBLEMA

1. Escriba cuál es la situación problemática que quiere solucionar en forma de una ruptura:

necesidad de renovación de espacios diseñados a la medida y presupuesto del cliente, donde se pueda contar con todos los servicios de manera integral.

2. Pruebe si su definición es clara con la prueba más ácida, cuéntele la situación problemática a un niño de 10 años, una persona de la tercera edad y luego pídales que ellos le describan en sus palabras qué entendieron.

a) ¿Cómo describe la situación problemática el niño?

___quiero mi cuarto mas bonito_____

b) ¿Cómo describe la situación problemática la persona de la tercera edad?

c) _____necesito una terraza mas cómoda para pasar mis tardes_____

d) ¿Entendieron estos validadores su situación problemática?

Sí _X__ No___

En el caso de que estos validadores NO hayan entendido el problema y que la descripción que le dieron no tiene nada que ver con la definición que usted creó, vuelva a redactar la situación problemática y valídela de nuevo.

Haga este proceso cuántas veces sean necesarias, recuerde que esta definición son los cimientos de su idea de negocio y sin unos buenos cimientos más temprano que tarde todo lo que construya sobre estos se caerá de forma estrepitosa.

Si los dos validadores entendieron su situación problemática ¡Felicitaciones! es momento de pasar al siguiente paso.