SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

DEFINIENDO EL PROBLEMA

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

Dificultad para encontrar un sitio que ofrezca productos alimentación ,Bar y Diversión con variedad , presentación ,precios y trato personalizado

2. Pruebe si su definición es clara con la prueba más ácida, cuéntele la situación problemática a tres personas diferentes y luego pídales que ellos le describan en sus palabras qué entendieron.

a) **¿Cómo describe la situación problemática la Persona 1?**

La persona confirma la insuficiencia en variedad de productos de repostería

b) **¿ Cómo describe la situación problemática la Persona 2?**
NO disponibilidad de productos en estantería para la compra inmediata

c) **¿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 validadores entendieron su situación problemática ¡Felicitaciones! es momento de pasar al siguiente paso.