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 en Riohacha un servicio integral (asesorias profesionales y personalizadas, alta calidad de productos) de diseño gráfico, marketing y publicidad, dirigido a todo emprendimiento que pretenda dar a conocer su marca y/o posicionarse en el mercado.

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?

Así es, los servicios de este tipo están repartidos en diferentes proveedores lo que implica mas tiempos y costos en la consecución de estos servicios

b) ¿Cómo describe la situación problemática la Persona 2?

Cuando yo inicié mi emprendimiento me toco buscar en Bucaramanga los insumos con los que tenía que comenzar, ya después en barranquilla conseguí lo que son los empaques y acá en la ciudad la imagen de marca

c) ¿Cómo describe la situación problemática la Persona 3?

Hay mucha dificultad para adquirir empaque (diseño, troquelado, corte, armado). Donde hacer un logo (diseño imagen de marca).

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