**Guía de Entrevista para Prevalidación Comercial**

**Contexto:**

Esta entrevista es parte del proceso de prevalidación comercial solicitado por la Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca para evaluar desarrollos tecnológicos, prototipos, software o innovaciones metodológicas disruptivas. El objetivo es identificar el nivel de interés del usuario en la solución propuesta y validar la hipótesis de su impacto positivo en el sector productivo o social.

**Propósito:** La validación es un proceso crítico que permite confirmar la viabilidad comercial de un desarrollo tecnológico, prototipo, software o innovación metodológica disruptiva. Este proceso ayuda a comprender las necesidades del mercado, identificar oportunidades de mejora y ajustar la solución según los comentarios obtenidos de los validadores.

**Tipos de Validadores:** Los validadores pueden incluir:

* Empresas Adoptantes de Tecnología: Compañías interesadas en integrar la innovación en su flujo de trabajo.
* Expertos: Profesionales que aportan una visión técnica o estratégica sobre el potencial impacto de la innovación.
* Potenciales Usuarios: Personas u organizaciones que podrían usar el producto final y proporcionar retroalimentación desde la perspectiva del cliente.
* Entidades Gubernamentales: Instituciones que pueden influir o fomentar la adopción de soluciones tecnológicas para resolver problemas sociales.

La presente guía sirve como una referencia estructurada para orientar la conversación. No obstante, la conversación puede y debe fluir naturalmente, permitiendo al entrevistador formular preguntas adicionales o modificar las existentes según la dinámica de la entrevista y las preocupaciones o comentarios del validador. Esto asegurará que la conversación sea productiva y personalizada, brindando la información necesaria para realizar una validación eficaz.

**Instrucciones Iniciales:**

* **Presentación del Desarrollo Tecnológico:** Comienza la entrevista presentando el desarrollo tecnológico, prototipo, software o innovación metodológica. Describe claramente su propósito, propuesta de valor y el problema específico que pretende resolver.
* **Nivel de Desarrollo:** Explica el nivel de desarrollo actual, si es un concepto, un prototipo funcional, una versión beta, etc. Esto brindará un contexto para que el entrevistado comprenda en qué punto del ciclo de desarrollo se encuentra la solución.
* **Evitar Información Sensible:** No compartas información técnica sensible, como códigos, fórmulas o algoritmos específicos. Enfócate en el potencial del desarrollo, la propuesta de valor y cómo puede impactar positivamente al sector.

**Guía para la Entrevista:**

1. **Exploración de la Necesidad:**
	* ¿En qué medida experimenta actualmente el problema que esta solución está diseñada para resolver?
	* ¿Cuánto tiempo y recursos suelen invertir en resolver problemas similares?
	* ¿Qué métodos o herramientas han utilizado para abordar estos desafíos en el pasado?
2. **Validación del Producto:**
	* ¿Qué tan relevante considera que es esta solución para los problemas que enfrenta?
	* ¿Qué características le resultan más útiles o atractivas del desarrollo?
	* ¿Qué otras funcionalidades o mejoras consideraría necesarias para que esta solución satisfaga mejor sus necesidades?
3. **Impacto Potencial:**
	* ¿Cómo afectaría su trabajo o negocio la implementación de esta solución?
	* ¿Qué beneficios inmediatos podría obtener?
	* ¿Qué obstáculos o desafíos podría prever para su adopción?
4. **Adquisición y Retorno:**
	* ¿Estaría dispuesto a invertir en una solución como esta? ¿Qué rango de precios le parece razonable?
	* ¿Qué otros factores (apoyo técnico, facilidad de uso, integración) consideraría antes de tomar una decisión de compra?
5. **Preguntas Adicionales:**

¿Qué tipos de soluciones similares ha considerado en el pasado?

¿Qué parte de la propuesta de valor de esta solución le resultó menos clara?

¿Conoce a otras personas u organizaciones que podrían estar interesadas en esta solución?

1. **Cierre:**
	* ¿Qué recomendaciones ofrecería para mejorar el desarrollo tecnológico y hacerlo más valioso para su organización?
	* ¿Estaría dispuesto a mantenerse en contacto para recibir actualizaciones sobre el progreso de esta solución?