Redactar una descripción de la tecnología

Use la información del modulo Descripción de la tecnología para ayudarse a elaborar respuestas de calidad para estas preguntas.

¿Qué es?

Describa brevemente qué es su producto:

¡Manténgalo breve! Debe ser de menos de 25 palabras.

¿Qué hace?

Describa brevemente qué hace su producto:

¡Manténgalo breve! Debe ser de menos de 25 palabras.

Lista de revisión de la Descripción de la tecnología

Sus respuestas anteriores ...

- ☐ ¿Usan términos simples, fáciles de entender en lugar de terminos técnicos?
- ☐ ¿Suenan como algo que sus amigos y familiares podrían repetir en sus propias palabras?
- ☐ ¿Hablan sobre soluciones que usted tiene en lugar de los problemas que usted resuelve?
- ☐ ¿Protegen su propiedad intelectual dejando de lado información delicada y de propiedad?
- ☐ ¿Describen el *qué* de su producto, y no el *cómo*?
- ☐ ¿Hacen que los demás deseen plantear más preguntas?

Si es así, usted tiene un excelente inicio de la descripción de su tecnología

Identificar beneficios del Producto

Utilice el módulo de Beneficios para guiarse en la creación de un diagrama de sus características, beneficios y valores.

Recuerde que las **Características** son el cómo está hecho su producto, qué hacer, o qué es, mientras que los **Beneficios** son las ventajas que estas características ofrecen al cliente. El **Valor** es el impacto comercial de estos beneficios. Los clientes compran con base en los beneficios y valores, así que es importante identificar los de su producto.

Característica	Beneficio	Valor

Ahora que usted ha identificado sus beneficios y valores, regrese y cerciórese de que ha elaborado enunciados firmes. Para ayudarse a crear enunciados firmes, plantéese preguntas tales como:

- ¿Mi producto ha ganado algún premio?
- ¿Cumple con algún estándar particular de la industria o con una certificación?
- ¿Cómo creará valor o resolverá un problema para mi cliente?
- ¿Cómo puedo probar lo que estoy diciendo sobre mi producto?

Un enunciado firme es aquel que:

- Usa términos claros y específicos
- Evita palabras como, "maravilloso," "fantástico," o "galardonado."
- Cuantifica los beneficios utilizando una métrica real
- Explica directamente cómo obtendrá valor el cliente

Si sus beneficios y valores cumplen estos criterios, usted tiene un excelente inicio en la identificación de sus beneficios.

Expositor: Sandro Villamil M.

Lienzo de valorización, comercialización y transferencia de conocimiento

Diseñado para: | *Diseñado por:* | *Fecha:* | *Versi*

Aceleradores

Innovación y excelencia	Retos del entorno	Atracción y visibilidad	Ecosistema de innovación	Organización interna	Marco legal

Valorización	Comercialización	Transferencia

Etapas

1. Identificación	4. Validación	7. Formalización
2. Evaluación	5. Maduración	8. Implementación
3. Protección	6. Localización	9. Monitorización

DISEÑADO POR: Javier González Sabater para The Transfer Institute. Versión 2.3

thetransferinstitute.com

Expositor: Sandro Villamil M.

Lienzo de transferencia de tecnología

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*

Creación de valor

Identificación

Evaluación

Protección

Maduración

Desarrollo de la colaboración

Interacción

Negociación

Contratación

Seguimiento

THE TRANSFER INSTITUTE | **Diseñado por The Transfer Institute**
Inspirado en The Business Model Canvas de Strategyzer

thetransferinstitute.com

© 2020 The Transfer Institute Limited. Todos los derechos reservados
8-9 Martino Mart, Fairview, Dublin 3, Irlanda (Europa, UE)

Expositor: Sandro Villamil M.