

# Market Driven Fit ®

## Validación Mercadológica de Innovaciones Tecnológicas - MDF



CITE  
MARKETING



# Aporte del CITEMarketing a la Innovación Tecnológica & Patentes



# ¿Qué es el Market Driven Fit ®?

Es la primera herramienta de **marketing estratégico** para innovaciones tecnológicas y/o inventos patentados en el mundo, desarrollada y validada en el Perú



# Bases Científicas del MDF ®

Dr. Eliyahu M. Goldratt (1947 – 2011)  
*Teoría de las Restricciones*



CITE  
MARKETING

# ¿Qué hace el Market Driven Fit ®?

Identifica sistemáticamente las restricciones congénitas del invento / innovación desde los diferentes planos y variables del mercado, descartando, perfilando y priorizando los segmentos de real potencial comercial que pudiera tener



# Cuestionario Market Driven Fit ® - MDF 1.0



CITE  
MARKETING

1. Describir breve y sencillamente el tipo de equipo o maquinaria o tecnología que conforma el invento
2. ¿Cómo exactamente funciona el invento?, describir en términos sencillos su proceso de funcionamiento: ¿Qué hace?, ¿Cómo lo hace?
3. ¿Cuál es la diferencia del proceso inventado respecto los procesos que desarrollan actualmente los clientes?
4. ¿Cuál es el efecto beneficioso que genera para los que la incorporen?, ¿reducción de costos?, ¿mayor eficiencia?, etc. Detallar.
5. ¿Cómo se puede medir objetivamente el beneficio señalado?



# Cuestionario Market Driven Fit ® - MDF 1.0



CITE  
MARKETING

6. Se puede traducir el beneficio señalado en reducción de costos?. Cuantificar
7. ¿Existen pre - condiciones necesarias para la implementación de estos equipos?, ¿Cuáles?, ¿en que condiciones de producción no es posible pensar en su implementación?
8. ¿Qué tipo de electricidad o energía sería necesaria para la operación de esta tecnología?, ¿son accesibles?, ¿los costos son iguales o diferentes?
9. ¿Cuál es la inversión necesaria para adquirir esta tecnología?



# Cuestionario Market Driven Fit ® - MDF 1.0



CITE  
MARKETING

10. ¿Qué otras inversiones colaterales en adaptación de planta, preparación del terreno, equipos, accesorios y otros deben considerarse para su correcta implementación?. ¿Cuál es la estimación de costos asociados?
11. ¿La implementación de esta tecnología involucra la modificación de alguno de los otros procesos productivos que desarrollan los clientes?, ¿cambios en la materia prima?.  
Detallar.
12. ¿Qué tiempo demoraría en implementar estas tecnologías desde el momento en que se decida su adopción?
13. ¿Existen experiencias previas validadas de adopción de estas innovaciones?, ¿con qué resultados?, ¿Dónde se han aplicado?



# Cuestionario Market Driven Fit ® - MDF 1.0



CITE  
MARKETING

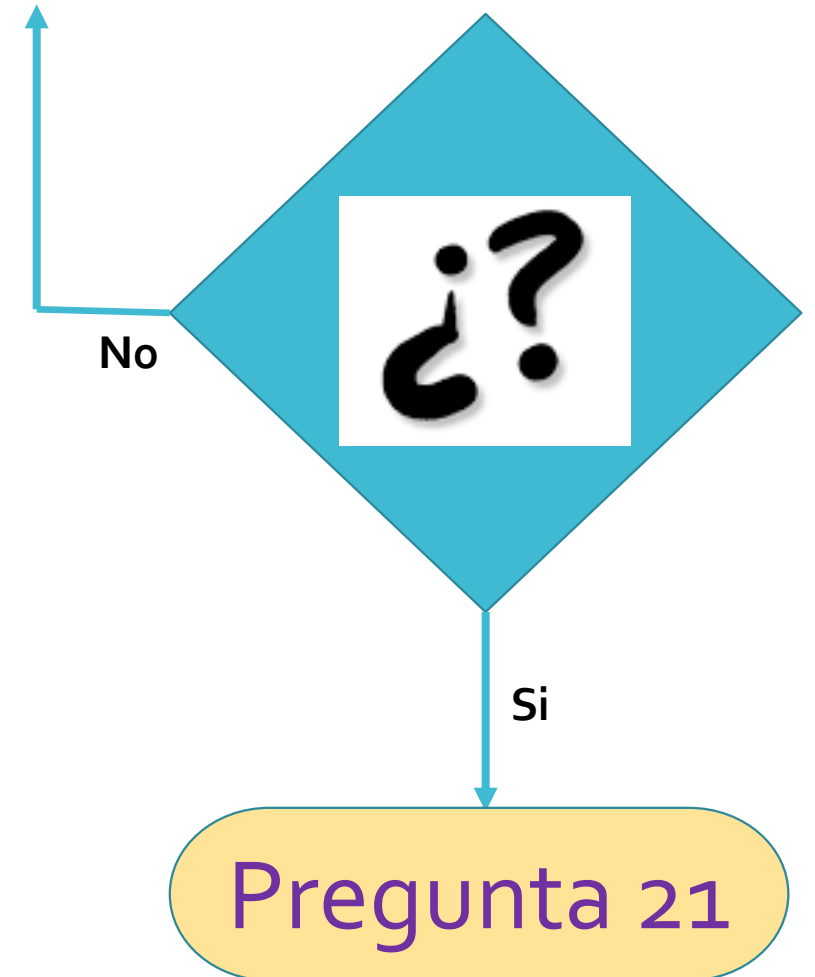
- 18.¿Cuál podría ser el malfuncionamiento o falla más común previsto de esta tecnología?, ¿hay repuestos disponibles?, ¿son accesibles?
- 19.¿Las tecnologías propuestas tienen algún grado de certificación o validación por el Estado o alguna entidad técnica reconocida como SENATI / SENSICO / INDECOPI / SENASA / DIGESA u otro?



## 20. ¿Ha logrado responder a las otras 19 preguntas?



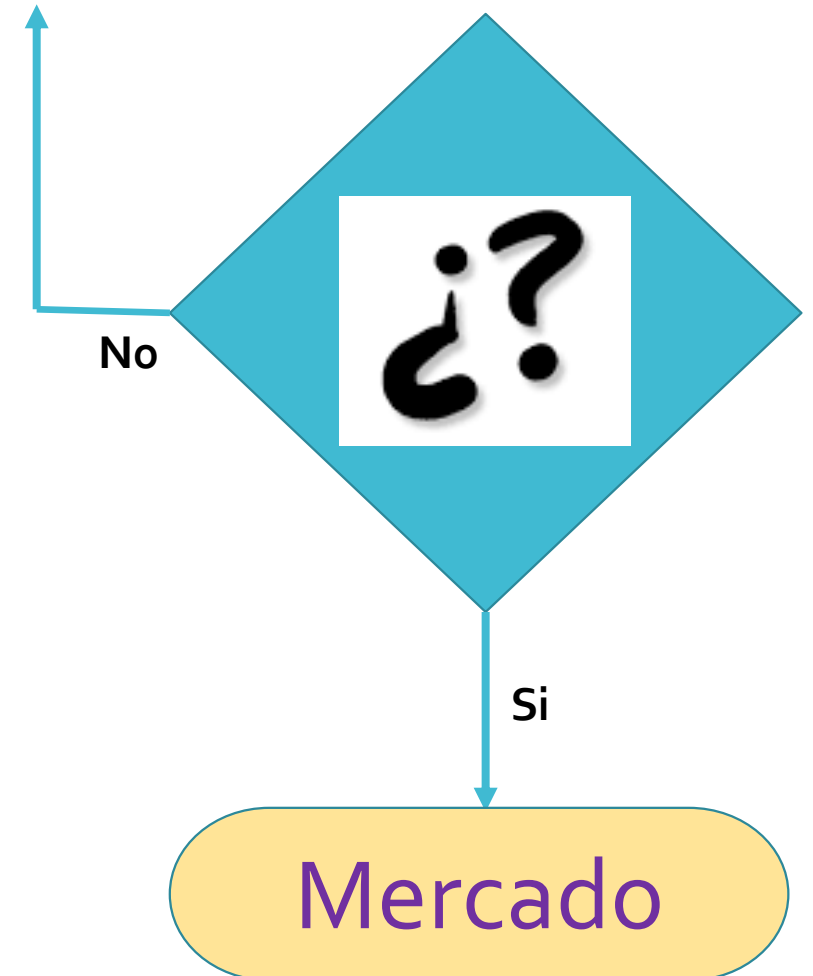
CITE  
MARKETING



## 21. ¿Ha logrado responder **CONSISTENTEMENTE** a las otras 20 preguntas?



CITE  
MARKETING



# Sectores de Validación del MDF



- ✓ Termas solares para sierra
- ✓ Cámaras calientes para hogares rurales
- ✓ Paneles fotovoltaicos para electrificación rural
- ✓ Hornos de tiro invertido para fabricación de ladrillos
- ✓ Abonos orgánicos mejorados para Cacao
- ✓ Microencapsulados agrícolas
- ✓ Microalgas
- ✓ APPs culturales y comerciales