

MARKET DRIVEN FIT - MDF ®

Validación Mercadológica de Innovaciones Tecnológicas



CITE
MARKETING

ANTECEDENTES

El Market Driven Fit[®], es una metodología de evaluación de Marketing desarrollada por el Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica en Marketing – CITEMarketing/Mercadeando S.A., que permite a través de 18 variables conocer con mayor claridad los posibles mercados de interés para el invento desarrollado, fijando los parámetros básicos para desarrollar una estrategia de comercialización del invento y/o tecnología.

¿POR QUÉ DESARROLLAR EL SERVICIO

El servicio está desarrollado para todo inventor que ya cuente con su proyecto patentado o este en proceso de hacerlo.

Conoce mejor a tu mercado para aprovechar las oportunidades para tu invento.

Conocerás mejor como potenciar las bondades de tu proyecto en el mercado.

Podrás tomar mejores decisiones comerciales para tu invento y así hacerlo más atractivo.

OBJETIVOS



Fijar los parámetros que favorecen o deben reforzarse de la propuesta de cara a su posterior comercialización

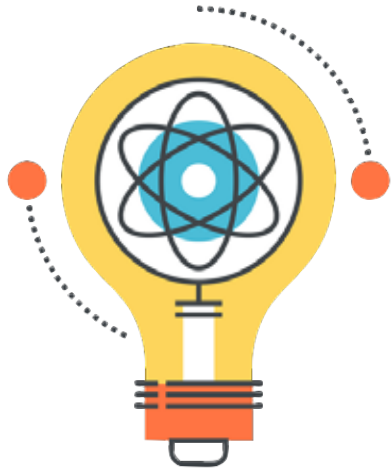
Identificar los mercados de interés, formas de consumo, utilidades, costos de adquisición, funcionalidad, entre otros del invento o innovación propuesta.

CONTENIDOS

Market Driven Fit® se desarrolla sobre áreas subdividida en variables que aportan para el desarrollo de la consultoría, estas áreas son las siguientes:

- 1) Perfilamiento de los segmentos de mercado potenciales del invento / innovación
- 2) Encuadre del invento / innovación
- 3) Diferenciación del invento / innovación
- 4) Restricciones absolutas del invento / innovación
- 5) Restricciones condicionantes del invento / innovación
- 6) Restricciones relativas al riesgo de adopción del invento / innovación
- 7) Restricciones relativas a la percepción de riesgo comercial del invento / innovación
- 8) Resultados previstos de su aplicación
- 9) Determinación de los segmentos de mercado de mayor potencial
- 10) Recomendaciones básicas para la comercialización

METODOLOGÍA



El Market Driven Fit[®] está diseñado para hacer un levantamiento rápido de las posibles restricciones que puede enfrentar el invento / innovación en el sistema del mercado, a través de una aproximación comercial sistémica en su lógica cuestionadora, obliga al inventor a pensar en su mercado, generando un cambio actitudinal de efecto sostenible en el tiempo.



Es una consultoría que no procura reformular el trabajo diseñado por el inventor, sino que busca conocer comercialmente el invento y de acuerdo a eso perfilar el producto de acuerdo a sus diversos públicos que puede atender para que cubra las necesidades del mercado y así establecer estrategias comerciales potenciales y efectivas.

METODOLOGÍA



En el Market Driven Fit® realiza una serie de preguntas al inventor que cruza 18 variables que ayuda a evaluar el invento y realizar una serie de recomendaciones mercadológicas al inventor-empresario con una visión hacia el consumidor.



El Market Driven Fit® aporta una lectura sistémica a una línea de pensamiento dominada por los procesos cortos y rápidos (lean) que se concentran en el árbol (prototipo de producto) perdiendo de vista el bosque (sistema mercadológico).

PRODUCTO FINAL



- Informe de análisis técnico - comercial del invento o innovación, remarcando sus fortalezas y delineando sus necesidades de ajuste en función al mercado
- Definición de los segmentos de mercado más adecuados para la posible comercialización del invento / innovación



MERCADEANDO S.A.
Hacemos crecer su negocio
CITE
MARKETING