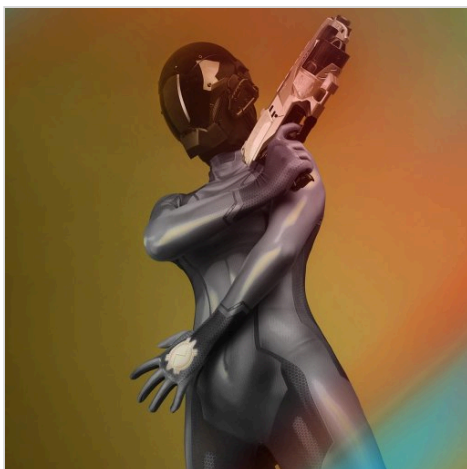


L U M B R E



Problema + solución + cliente + precio + ROI

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Una oportunidad es una cadena de cinco eslabones. Si falta uno, no hay negocio. Cómo enlazar problema, solución, cliente, precio y ROI en una sola frase defendible.

QUÉ APRENDERÁS

- Armar la cadena completa que convierte un dolor costado en una oferta: problema, solución con IA, cliente que lo paga, precio y retorno de inversión, sin prometer dinero fácil.

Cinco eslabones, o no es un negocio

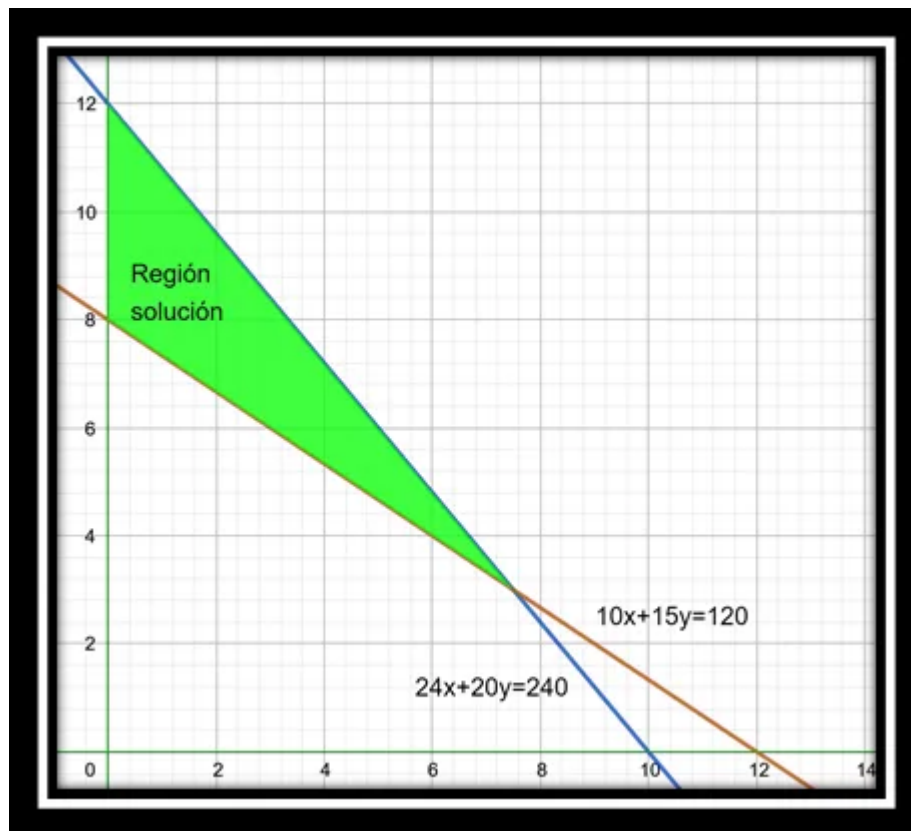


Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 4.0, autor: Gohmath)

VIDEO

Cómo identificar oportunidades de negocio

De la idea suelta a una cadena completa: cada eslabón responde una pregunta que el cliente te va a hacer, te lo pregunte o no.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=RiyCUowyyGw>

Detectaste el dolor y lo costeaste. Aún no tienes un negocio: tienes un **problema grande**. Para que sea una oportunidad real se necesitan cinco eslabones encadenados, y si falta uno, la cadena no sostiene nada.

Problema → Solución → Cliente → Precio → ROI. Aprende a decirlos en una sola frase y a notar cuándo te falta un eslabón (que es casi siempre).

La prueba de la frase única

Si no puedes decir tu oportunidad en una frase tipo "Ayudo a [cliente] a dejar de [dolor costoso] con [solución], por [precio], recuperando [ROI]", es que te falta un eslabón. La claridad no llega después de vender: es requisito para poder vender.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Los cinco eslabones, uno por uno

La cadena de la zapatería: cada eslabón se apoya en el anterior. Rompe uno y la oferta se cae.

Eslabón	Pregunta que responde	Ejemplo (zapatería)
Problema	¿Qué duele y cuánto?	≈ \$70,000/año en captura doble y errores
Solución	¿Qué hace tu sistema?	Captura la venta una vez (voz o foto) y la manda al sistema sin tecleo

Eslabón	Pregunta que responde	Ejemplo (zapatería)
Cliente	¿Quién lo paga y decide?	El dueño, que hoy pierde sus noches
Precio	¿Cuánto cuesta?	\$2,500 de implementación + \$500/mes
ROI	¿Qué recupera?	Ahorro de ~\$5,800/mes: se paga en la primera semana

2. Un alumno presenta: "Voy a hacer una app con IA que organiza inventarios, está padrísima". ¿Qué eslabones faltan en su cadena?

- ☐ Ninguno: ya tiene problema y solución.
- ☐ Cliente que lo pague, precio y ROI: no dijo quién sufre el dolor, cuánto pagaría, ni cuánto recupera.
- ☐ Solo falta el precio.
- ☐ Falta la tecnología, que no explicó.

3. Un ROI alto por sí solo garantiza que el cliente compre la solución.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Escribe tu oportunidad del negocio que elegiste como una sola frase con los cinco eslabones (problema, solución, cliente, precio, ROI). Subraya el eslabón que sientas más débil.

Casi siempre el eslabón más flojo es el cliente-que-decide o el precio: vale la pena descubrirlo aquí, no frente al comprador.

Siguiente paso: *Proyecto: 10 oportunidades y las 3 viables* — vas a generar un lote de oportunidades y a usar criterios objetivos para quedarte con las que de verdad sostienen la cadena completa.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c05-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat