

L U M B R E



Proyecto: 10 oportunidades y las 3 viables

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Entregable del curso: diez oportunidades reales, puntuadas con una matriz objetiva, y tres finalistas justificadas. Practicar el descarte tanto como la generación.

QUÉ APRENDERÁS

- Generar un lote de diez oportunidades con la cadena completa y seleccionar tres viables usando criterios objetivos de dolor, pagador, factibilidad y acceso, documentando el porqué del descarte.

Genera en abundancia, selecciona con crueldad



Imagen libre de Wikimedia Commons (Public domain, autor: US Embassy San Salvador)

VIDEO

Cómo identificar oportunidades de negocio

El cierre del curso: un portafolio de oportunidades priorizadas con método, no con corazón.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Los dos vicios opuestos arruinan este ejercicio: **generar poco** (una idea y enamorarse de ella) y **seleccionar con el corazón** (elegir la más divertida, no la más viable). La disciplina profesional es separar las dos fases: primero produces **diez** oportunidades sin juzgar; luego las filtras con una **matriz objetiva** y te quedas con **tres**.

Vas a documentar también **por qué descartaste** las otras siete. El descarte justificado es tan valioso como la selección: demuestra criterio.

Regla de las diez

Las primeras tres o cuatro oportunidades salen fácil; de la cinco en adelante te obligan a mirar negocios y sectores que no habías considerado. La cantidad mínima de diez existe para romper tu sesgo de "solo se me ocurre lo obvio".

La matriz de viabilidad

Puntúa cada oportunidad de **1 a 5** en cuatro criterios. Súmalo: el total te da un ranking, pero sobre todo te obliga a justificar cada número. Un 5 en dolor con un 1 en acceso es una trampa distinta a un 4-4-4-4.

Cuatro criterios, dieciocho oportunidades potenciales menos. Lo que no puntúas, lo decides por simpatía.

Criterio	Qué mide	Pregunta de control
Dolor (1-5)	Qué tan caro y frecuente es el problema	¿El cliente ya gasta dinero u horas en esto, o es un "nice to have"?
Pagador (1-5)	Quién lo paga y puede decidir	¿Hay alguien con presupuesto e incentivos para decir que sí?
Factibilidad (1-5)	Qué tan viable es construirla con IA hoy	¿Puedo entregar algo útil sin un milagro técnico ni datos imposibles?

Criterio	Qué mide	Pregunta de control
Acceso (1-5)	Qué tan cerca estás del cliente real	¿Puedo hablar con 3 de estos clientes esta semana?

Mira el ejemplo: la oportunidad A gana no porque sea más "inteligente" que la B, sino porque el dolor es caro, hay pagador claro y puedes acceder a clientes ya. La B (un chatbot legal 24/7) suena moderna, pero flaquea en pagador, factibilidad y acceso.

Ejemplo: dos oportunidades, mismo esfuerzo, viabilidad distinta

	Dolor	Pagador	Factibilidad	Acceso
Oportunidad A (captura de ventas)	5	4	4	5
Oportunidad B (chatbot legal 24/7)	3	2	2	1

El gráfico interactivo es interactivo en la versión online.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo ejecutar el proyecto



2. Una oportunidad saca Dolor 5, Pagador 5, Factibilidad 5, pero Acceso 1 (total 16). Otra saca 4,4,4,4 (total 16). Según el método del curso, ¿cuál priorizas y por qué?

- ☐ La primera, porque tiene tres cincos.
- ☐ La segunda, porque un 1 en acceso significa que no puedes hablar con el cliente para validar, y sin validación el resto son suposiciones brillantes pero huecas.
- ☐ Da igual, mismo total.
- ☐ Ambas al mismo tiempo, hay que intentar todo.

3. Una vez elegidas las tres finalistas, lo correcto es ponerse a construir la solución de inmediato para no perder el impulso.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Entrega tu portafolio: lista las diez oportunidades con su puntaje en la matriz, marca tus tres finalistas y escribe un descarte justificado. Cierra con los tres clientes que vas a contactar esta semana para validar.

Si ninguna de tus diez tiene un descarte doloroso, probablemente generaste pocas o te enamoraste de todas. El método exige cortar.

Cierre del curso: ya no 'buscas ideas': observas dolores, los costees, los encadenas en una oferta con cliente y ROI, y priorizas con una matriz que resiste preguntas. Ese método —no una musa— es lo que te permite volver mañana a otro sector y repetir. En C08 aplicarás una lógica parecida para encontrar y calificar prospectos de forma ética.

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-r01-0a04>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat