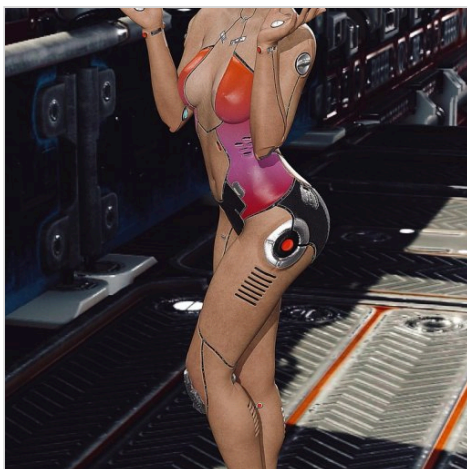


L U M B R E



Cómo leer una oportunidad: la ficha de análisis

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Antes de listar 50 negocios hay que saber leerlos: una ficha de análisis que convierte "¡qué idea tan padre!" en una evaluación de cliente, dolor, datos, esfuerzo y dinero.

QUÉ APRENDERÁS

- Dominar la ficha de seis campos (cliente, problema, solución, información necesaria, dificultad y modelo de cobro) para analizar cualquier oportunidad de negocio con agentes de IA sin quedarse en la superficie.

Una lista de ideas vale poco; una forma de leerlas vale un negocio

Mapa conceptual

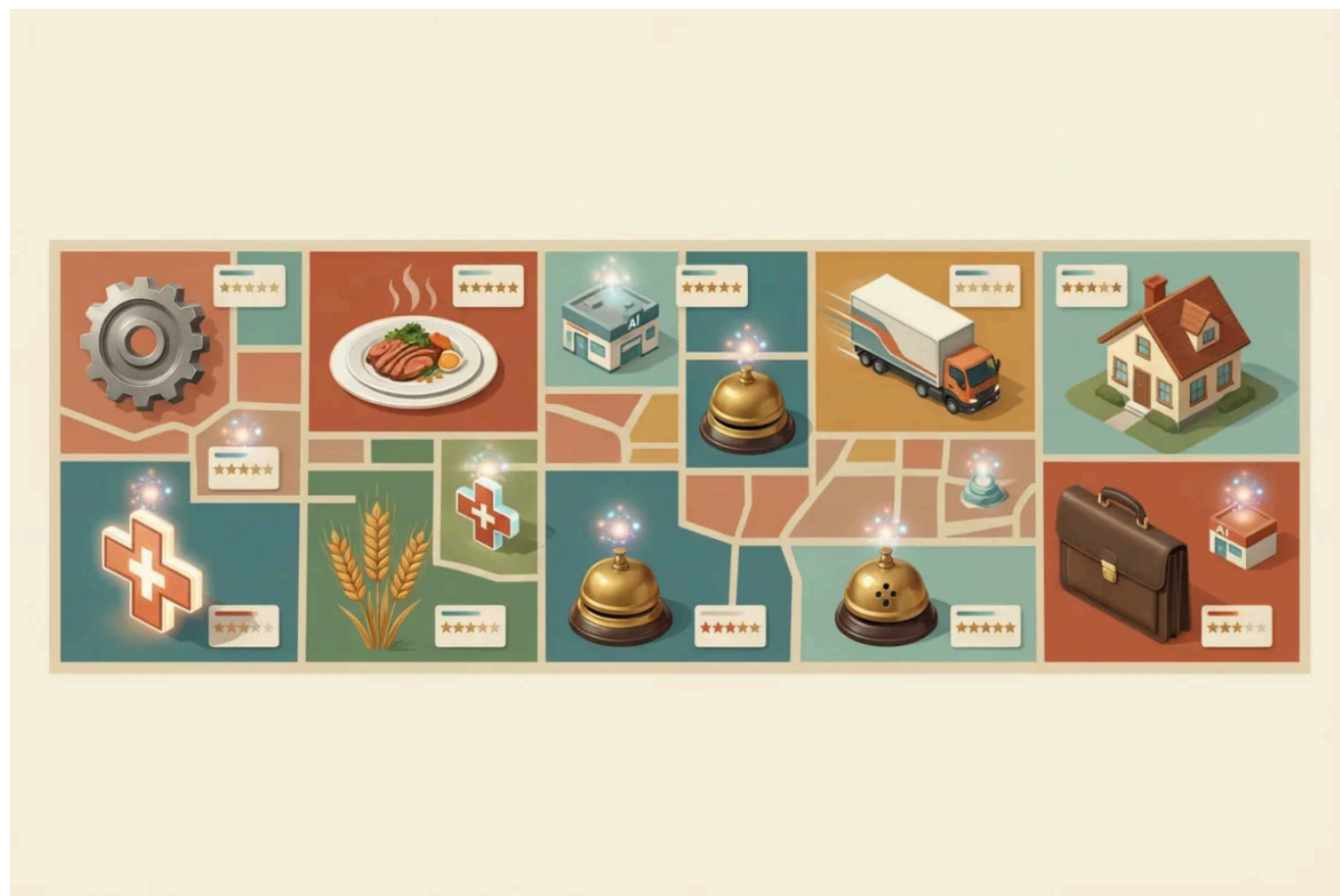
Cómo leer una oportunidad: la ficha de análisis

Una lista de ideas vale poco; una forma de l

Los seis campos, uno por uno

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





Cinco sectores, una sola lente: la ficha de análisis te permite comparar oportunidades de restaurantes con oportunidades de fábrica sin cambiar de criterio.

VIDEO

Negocios con inteligencia artificial: oportunidades reales

El ojo para oportunidades no es inspiración: es método. Este curso te da la ficha y 50 casos para entrenarlo.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=DoYS87cUDVA>

Este curso es un banco de 50 oportunidades analizadas, no una lista de frases motivadoras. Pero antes de abrir el baúl necesitas la herramienta que decide si una oportunidad es **para ti**: la ficha de seis campos.

Cliente (quién paga y qué tan fácil lo encuentras), **problema** (qué dolor costoso resuelves — ya lo sabes costear del C05), **solución** (qué hace el agente de IA, en una frase), **información necesaria** (qué datos exige y ¿existen, están ordenados, son

legítimos de usar?), **dificultad** (tiempo y habilidad para el MVP) y **modelo de cobro** (cómo entra el dinero — tus opciones del C16).

El campo que mata más oportunidades: información necesaria

Casi todas las ideas fallan aquí, no en la solución. Si el dolor es real pero los datos están en cabezas de gente, en papel mojado o en sistemas que no puedes tocar legalmente, la oportunidad es válida *para alguien más*. Aprende a leerlo antes de emocionarte.

Los seis campos, uno por uno

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Cómo llenar la ficha de una oportunidad



La ficha completa con su pregunta central y la alerta que te frena. Seis respuestas honestas valen más que cincuenta ideas.

Campo	Pregunta que responde	Señal de alerta
Cliente	¿Quién saca la cartera y cómo lo encuentro?	No puedo nombrar a 5 personas reales
Problema	¿Cuánto dinero o tiempo se pierde hoy?	Nadie gasta nada en mitigarlo
Solución	¿Qué hace el agente y qué hace el humano?	La IA no es necesaria para resolverlo
Información	¿Los datos existen, ordenados y legítimos?	Todo está en la cabeza del dueño
Dificultad	¿Tengo un MVP en 2-4 semanas?	Depende de integraciones que no controlo
Cobro	¿El precio cabe en el costo del dolor?	El cliente buena onda pero sin presupuesto

2. Analizas una oportunidad para talleres mecánicos: el dolor es real, el agente leería órdenes de servicio en foto y las armaría en Excel. Pero los dueños de talleres te dicen que "aquí todo se anota en una libreta y ni modo" ¿Qué campo de la ficha está en riesgo?

- ☐ Problema: si no hay software, no hay dolor.
- ☐ Cobro: los talleres nunca pagan.
- ☐ Información necesaria: los datos existen (en libretas) pero en formato físico disperso; el MVP debe empezar por capturar ordenado, no por analizar. Es un ajuste de alcance, no una muerte de la idea.
- ☐ Dificultad: leer fotos es imposible.

3. Si una oportunidad pasa los seis campos de la ficha, eso garantiza que el negocio va a funcionar.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Elige una oportunidad de tu entorno (un negocio que veas seguido) y llénale la ficha completa de seis campos, con una señal de alerta por campo. Sé honesto con el campo de información: ve a preguntar, no a suponer.

Si llenas la ficha desde tu sala sin hablar con nadie, llenaste una ficción.

Siguiente paso: *Comercio, restaurantes y servicios locales* — abrimos el primer cajón del baúl: los negocios que ves caminando por tu colonia, analizados con la ficha en la mano.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c20-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat