



KickBox Scorecard	Valor para el cliente		Valor para la empresa					Encaje con la empresa				Riesgo		
	Necesidad del cliente convincente	Solución convincente	Ventaja sostenible	Tamaño de mercado interesante	Crecimiento futuro del mercado	Camino a futuras oportunidades	Valor "Wow"	Encaje con la llegada a mercado	Encaje con la tecnología	Encaje con la marca	Encaje con la estrategia	Certeza del mercado	Certeza técnica	Comprobable incrementalmente
Concepto														

**Riesgo**  
1 = Riesgo alto  
5 = Riesgo bajo

**Puntúa de 1 a 5. Siendo 5 el mejor.**

Copyright Adobe 2014. This work is licensed under a Creative Commons Attribution License.

### Necesidad del cliente convincente

¿En qué medida la solución será valiosa o deseada por el cliente?  
¿Es muy doloroso el problema o la necesidad? ¿Saben los clientes que tienen ese problema o necesidad? ¿Tienen alguna solución ahora mismo?

### Solución convincente

¿Cómo de *ideal* es la solución? ¿Atiende cada aspecto del problema tan perfectamente que parece mágica? ¿Lo pueden entender los clientes? ¿Requiere que cambien su comportamiento?

### Ventaja competitiva sostenible

Si tiene éxito y lidera el mercado, ¿por cuánto tiempo mantendrá la ventaja competitiva? ¿Hay competidores actualmente? ¿Pueden copiarlos fácilmente? ¿Existen barreras que ralenticen a los competidores?

### Interés del tamaño de mercado

¿Cómo de grande es el mercado que podemos conseguir hoy? ¿Es suficientemente grande para generar ingresos sustanciales?

### Crecimiento del mercado en el futuro

¿Es un mercado en crecimiento y que seguirá creciendo en porcentajes significativos?

### Camino de futuras oportunidades

¿El éxito podría apalancarse con oportunidades de ofertas relacionadas? ¿Podría llegar a ser una funcionalidad, un producto, una línea de productos o un nuevo negocio?

### Valor "Wow"

¿Es tan único y nuevo que la gente querrá hablarle a otros sobre el proyecto? ¿Es tan impresionante e increíble que mejorará nuestra reputación?

### Encaje con la llegada a mercado

¿Se apalanca en los canales de distribución y marketing existentes?  
¿Requiere comerciales diferentes, socios o puntos de venta nuevos?

### Encaje con la tecnología

¿Cuánto se apalanca con las tecnologías existentes, procesos y experiencia?

### Encaje con la marca

¿Cómo de compatible es con la percepción de la marca actualmente? ¿Podría dejar perplejos a los usuarios? ¿Tenemos permiso de marca para estar en ese mercado?

### Encaje con la estrategia

¿Es compatible con la dirección estratégica actual?

### Certeza técnica

Confianza en que la idea puede implementarse técnicamente.  
¿Requiere inventar nuevas tecnologías? Una puntuación baja en este apartado conlleva una puntuación alta en Ventaja competitiva sostenible o Valor "Wow".

### Certeza de mercado

Confianza en que existe mercado para la idea. Si no hay competencia, nuestra confianza en este punto será baja.

### Comprobable incrementalmente

¿Se pueden testar pronto los riesgos más significativos que son clave para el éxito como los comportamientos de compra del cliente, la efectividad del marketing o los costes por venta?

