



## Formulario de presentación del reto de innovación (equipo OSOA\*)

### Reto de supervivencia/ innovación frugal Descripción general

**Objetivo:** Covid-19 ha tenido un impacto en nuestras comunidades tanto a nivel económico como en nuestra vida cotidiana. El objetivo de este reto de innovación es presentar nuevas ideas de productos que ayuden a nuestra comunidad local y que tengan un impacto en los residentes.

**Quién:** El equipo (OSOA- un estudiante/un adulto) -compuesto por un estudiante y un adulto (padre, abuelo, amigo adulto, mentor adulto)

**En qué consiste:** Crear un producto divertido, creativo, interesante, útil, educativo, ecológico y barato que resuelva un problema o una necesidad. Tenga en cuenta que una aplicación no es un producto aceptado a menos que esté vinculada a un producto físico.

**Cuándo:** la presentación completa debe realizarse antes del 15 de abril de 2022.

**Envíelo a:** [rotaryinnovate@gmail.com](mailto:rotaryinnovate@gmail.com) Si tiene alguna pregunta, póngase en contacto con nosotros: [rotaryinnovate@gmail.com](mailto:rotaryinnovate@gmail.com)

Nombre del estudiante: \_\_\_\_\_ Fecha de presentación: \_\_\_\_\_

Correo electrónico del estudiante: \_\_\_\_\_ Teléfono del estudiante: : \_\_\_\_\_

Nombre del compañero de equipo adulto: \_\_\_\_\_

Correo electrónico del compañero de equipo: \_\_\_\_\_

Relación (familiar u otro adulto) : \_\_\_\_\_

Escuela: \_\_\_\_\_ Ciudad: \_\_\_\_\_

Describa brevemente el problema que pretende resolver y su idea de producto:

---

## Información sobre el producto y su presentación

### De la idea al mercado (I2M)

Añada páginas adicionales, según sea necesario, para cada paso.

#### Título del producto

#### Breve descripción del producto:

#### **Paso 1: identificar un grupo de personas (clientes potenciales) que tengan una necesidad insatisfecha y comprender el impacto de su necesidad:**

- ¿Quiénes son y dónde están: locales/globales?
- Investigar qué significa la necesidad para ellos: cómo les afecta, qué hacen ahora para solucionar la necesidad.
- Cómo afecta su necesidad o la falta de solución a su situación económica y al medio ambiente.

#### **Paso 2: contar la historia: ¿Cuál es la historia que hay detrás del producto?** (Proporcione los detalles de trasfondo de por qué está abordando este problema). **Siempre hay una historia detrás de cada necesidad.**

#### **Paso 3: definir y crear:** basándose en sus necesidades y su comportamiento. Defina el problema que intenta resolver.

- ¿Qué tipo de producto podría crear que les ayudara a resolver su necesidad de forma sostenible para el medio ambiente?
- Tenga en cuenta las necesidades medioambientales y humanas + la naturaleza y sus requisitos y describa su solución innovadora al problema. (desafíe todas las suposiciones, ponga a prueba los límites y vaya más allá de las limitaciones):

#### **Paso 4: idea del producto. Dibujar las características y las dimensiones:**

- Dibuje su idea del producto incluyendo las principales características de diseño, las dimensiones, los materiales, los requisitos de energía y otras cosas que harán que funcione.
- Tenga en cuenta las condiciones y el entorno de las personas/clientes que finalmente utilizarán el producto y los recursos de que disponen para hacerlo funcionar.

#### **Paso 5: describa cómo se utilizará:**

- Describa cómo se imagina que se utilizará el producto en la vida cotidiana del cliente y cómo resolverá la necesidad que ha identificado anteriormente

¿Cómo mejorará la vida del cliente?

**Paso 6: características sostenibles / ecológicas / características económicas del producto:**

Abordar los factores medioambientales, humanos y de la naturaleza. (Productos para los seres humanos -unos 4. Billones- que viven con menos de 2 dólares al día)

- ¿Tendrá el producto un precio lo suficientemente bajo como para ser accesible para las personas con ingresos muy bajos?
- ¿Cómo pueden obtener el producto?
- ¿Será fácil de utilizar por los usuarios finales sin cualificación o poco conocimiento?
- Describa las características especiales del producto que lo hacen adecuado para esta categoría.
- ¿Existen requisitos de conservación y condiciones de almacenamiento? (Por ejemplo, algunos consumidores finales pueden vivir en condiciones de calor, humedad y polvo).

**Paso 7: (a) buscar a la competencia:** buscar los productos de la competencia.

- Utilice sitios como: [www.uspto.com](http://www.uspto.com) y [www.patents.google.com](http://www.patents.google.com) para buscar esta información.

**Paso 7: (b) características exclusivas:** compare su producto con la competencia y demuestre en qué se diferencia su producto con sus características exclusivas.

**Paso 8: Haga un prototipo:** Utiliza materiales de bajo costo:

**Paso 9: prueba piloto:** utilizar su prototipo para probarlo en el mercado - obtener la opinión del usuario o el cliente:

- ¿Cómo funcionó?
- ¿Resolvió el problema?
- ¿Qué mejoras se pueden hacer para que funcione mejor?

**Paso 10: elaborar (modelo de negocio):** describa cómo llevaría su producto al mercado como negocio. ¿Cuánto costaría construirlo? ¿Cuántas ventas y cuántos ingresos generaría el producto? ¿Cuántos beneficios generaría?

**\*Desarrollo de una aplicación:** Si está desarrollando una aplicación vinculada a un producto físico, solicite información sobre los requisitos adicionales que debe presentar.

**\*OSOA:** Un estudiante y un adulto

Translations are provided by FPS. Translators are not responsible for the content of the document. ORTE – 3/8/2022 SPANISH

