



5. CARACTERÍSTICAS Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO A REALIZAR

La contratación del servicio se realizará para brindar las siguientes actividades:

- Diseño de un bootcamp dinámico y participativo, enfocado en resolver retos de la región Lambayeque.
- Capacitación en modalidad virtual, con trabajo colaborativo en equipos multidisciplinarios.
- Desarrollo de un pitch final, en el que se presenten los resultados y feedback para cada proyecto.

MÓDULO 1: De la Empatía al Reto de Innovación (3 horas síncronas + 3 horas asíncronas)

Objetivo: Comprender a fondo los problemas del territorio y definir con precisión el reto de innovación.

Temas y actividades:

- **Empatía y definición del problema:** Uso de Design Thinking para analizar problemas de la región Lambayeque (agua, agroindustria, salud, educación, medio ambiente). Construcción de Mapas de Empatía y definición clara de usuarios y pain points, utilizando herramientas colaborativas (Miro, Jamboard).
- **Priorización de retos territoriales:** Técnicas de mapeo de oportunidades para seleccionar los problemas más relevantes.
- **Planteamiento del reto de innovación:** Formulación de un "How Might We" que guíe todo el desarrollo del proyecto.

Resultados esperados:

- Problema claramente definido y validado.
- Usuario objetivo caracterizado.
- Reto de innovación formulado para guiar el trabajo del equipo.

MÓDULO 2: De la Idea a la Propuesta de Valor (3 horas sincronicas + 3 horas asincronicas)

Objetivo: Generar y seleccionar ideas innovadoras, estructurarlas en un modelo de negocio inicial.

Temas y actividades:

- **Ideación creativa acelerada:** Aplicación de técnicas como Crazy 8's y SCAMPER para producir un volumen alto de soluciones. Selección de la idea más prometedora mediante votación y matriz de impacto/esfuerzo.
- **Construcción de la propuesta de valor:** Uso del Value Proposition Canvas para alinear solución con necesidades del usuario.
- **Introducción a Lean Startup y Lean Canvas:** Identificación de hipótesis clave de cliente, problema, propuesta de valor y canales.
- **Taller práctico:** Llenado del Lean Canvas de la idea seleccionada.

Resultados esperados:

- Idea innovadora seleccionada.
- Propuesta de valor clara.
- Lean Canvas preliminar del proyecto.

MÓDULO 3: Del Modelo al Prototipo (3 horas sincronicas + 3 horas asincronicas)

Objetivo: Tangibilizar la solución mediante un prototipo visual y definir su impacto.

Temas y actividades:

- **Modelo de sostenibilidad e impacto:** Análisis de cada proyecto bajo el enfoque de Triple Impacto (Personas, Planeta, Prosperidad), alineando la solución con los ODS y los planes de desarrollo territorial.
- **Creación de mockups y prototipos visuales:** Uso de herramientas digitales (Canva, Figma, Uizard) para desarrollar un mockup que muestre la experiencia de usuario o flujo de solución.
- **Concepto de Producto Mínimo Viable (MVP):** Identificación de las funcionalidades críticas para validar la propuesta de manera temprana.
- **Taller práctico:** Construcción de prototipo y prueba rápida de comprensión con otros equipos.

Resultados esperados:

- Mockup o prototipo inicial listo para presentar.
- Estrategia de validación definida.
- Hipótesis priorizadas para el MVP.

MÓDULO 4: Del MVP al Pitch Ganador (3 horas síncronas + 3 horas asíncronas)

Objetivo: Preparar y presentar de manera convincente la solución ante el jurado del Demo Day.

Temas y actividades:

- **Priorización final del MVP:** Uso de matrices de priorización para enfocar el alcance del producto mínimo viable.
- **Storytelling y Pitch Deck:** Construcción de narrativa persuasiva, alineada con la rúbrica de evaluación.
- **Simulación de presentación y feedback:** Ensayo de pitch de 3 minutos por equipo en condiciones similares a un Demo Day.
- **Simulación de Demo Day:** Presentación ante jurado invitado (empresas, sector público, academia) y retroalimentación experta.

Resultados esperados:

- Pitch Deck estructurado y profesional.
- Presentación final lista y ensayada.
- Retroalimentación para mejorar el proyecto y postular a incubación.

6. REQUISITOS MÍNIMOS QUE DEBE CUMPLIR EL CONTRATISTA

Del Proveedor

- Persona Natural o Jurídica
- Contar con RUC activo y habido
- Actividad económica en SUNAT, relacionada al objeto de la contratación.
- Acreditar constancia vigente de proveedor del Estado (Constancia RNP).

Experiencia:

Acreditar experiencia con un monto facturado acumulado equivalente a S/10,000.00 (diez mil con 00/100 soles) por la contratación del servicio iguales o similares al objeto de la contratación, durante los ocho (8) años anteriores a la fecha de la presentación de su cotización.