

<b>MVP 1 (Deseabilidad)</b>	<b>MVP 2 (Factibilidad)</b>	<b>MVP 3 (Viabilidad)</b>
<p><b>SUPUESTOS RIESGOSOS</b></p> <p>i) El egreso de los NNA es un dolor para el cliente.</p>	<p><b>SUPUESTOS RIESGOSOS</b></p> <p>i) Metodología de Aprendizaje resuelve el tema del egreso.</p>	<p><b>SUPUESTOS RIESGOSOS</b></p> <p>i) Cliente dispuesto a Invertir por la solución.</p>
<p><b>FEATURES</b></p> <p>i) El egreso es un problema grave de la red de protección.  ii) Al cliente le importa ese dolor.  iii) Está dispuesto a colaborar para solucionarlo.</p>	<p><b>FEATURES</b></p> <p>i) Sabemos cómo se miden los resultados.  ii) Tenemos un plan para medirlos.  iii) Ese plan es good enough en términos de resultados.</p>	<p><b>FEATURES</b></p> <p>i) Tenemos un servicio empaquetado para ofrecer al cliente.  ii) El cliente quiere pagar por ese servicio.</p>
<p><b>EXPERIMENT</b></p> <p>i) Investigación sobre la problemática del egreso.  ii) Reunión con eventuales clientes para conocer su dolor.</p>	<p><b>EXPERIMENT</b></p> <p>i) Conocer la medición de otras fundaciones: Panal, Consejo de Curso, etc.  ii) Evaluar la experiencia previa de medición de Sembrar Futuro.  iii) Empaquetar resultados obtenidos y esperados con la metodología.  iv) Obtención de resultados previos satisfactorios.</p>	<p><b>EXPERIMENT</b></p> <p>i) Preguntarle a eventuales clientes si están dispuestos a invertir en esto.  ii) Evaluar experiencia comparada de otras fundaciones como Panal.</p>
<p><b>EARLY-ADOPTER</b></p> <p>i) OCAS (organismos colaboradores) dispuestos a invertir en esto. Instituciones consolidadas y con hartos recursos.</p>	<p><b>EARLY-ADOPTER</b></p> <p>i) Residencias con las que actualmente trabaja Sembrar Futuro.</p>	<p><b>EARLY-ADOPTER</b></p> <p>i) OCAS (organismos colaboradores) dispuestos a invertir en esto. Instituciones consolidadas y con hartos recursos.</p>
<p><b>CAPACIDADES</b></p> <p>i) Relación con los directores de residencias, municipalidad, Sename y empresarios locales.</p>	<p><b>CAPACIDADES</b></p> <p>i) Relación con otras fundaciones, expertos en medición, etc.</p>	<p><b>CAPACIDADES</b></p> <p>i) Relación con los directores de residencias, municipalidad, Sename y empresarios locales.</p>

Eventuales MVP: **Metodología de Aprendizaje soluciona el tema del egreso.** ¿¿En vez de 2??