

## Modelo BRL

# preparación del negocio

El modelo BRL permite determinar el nivel de madurez del modelo de negocio de una organización, junto con la ejecución técnica de un desarrollo innovador en particular.

En este sentido, TRL y BRL se complementan entre sí y funcionan en paralelo cuando se considera la preparación de una innovación para el mercado.

El BRL cuenta con una escala de 9 niveles de madurez.



**Nivel 1**  
**Hipótesis sobre un posible  
concepto de negocio**

Descripción vaga e inespecífica de la posible idea de negocio o concepto de negocio. Poca información sobre el mercado y su potencial/tamaño: hipótesis sobre posibles aplicaciones. Poco conocimiento o percepción de la competencia y soluciones alternativas.



**Nivel 2**  
**Primer posible concepto de  
negocio descrito**

Descripción vaga e inespecífica de la posible idea de negocio o concepto de negocio. Poca información sobre el mercado y su potencial/tamaño: hipótesis sobre posibles aplicaciones. Poco conocimiento o percepción de la competencia y soluciones alternativas. Se identifican y enumeran algunos competidores y/o alternativas.



**Nivel 3**  
**Borrador del modelo de negocio.  
Potencial de mercado descrito y  
descripción completa de la  
competencia**

Existe un borrador del modelo de negocio, pero sin incluir lo correspondiente ingresos/costos y detalles de estos. La descripción del mercado se está aproximando cada vez más con un mercado más específico. Aplicaciones de destino identificadas. El potencial de mercado y el tamaño del mercado se cuantifican y se han segmentado. Existe una visión más completa de la competencia con competidores directos/indirectos y alternativas.



**Nivel 4**  
**Primera versión del modelo de  
negocio completo. Primeras  
proyecciones para mostrar  
viabilidad económica y potencial  
de mercado**

Existe un modelo de negocio completo en formato, incluyendo detalles sobre posibles ingresos/costos. Primeras proyecciones económicas con números para mostrar el mercado potencial y económico (cálculos ascendentes basados en proyecciones/estimaciones sobre volúmenes, precios, etc.). Se ha realizado análisis competitivo sobre su posición y singularidad/diferenciación frente a competidores.

Patrocina:

## Modelo BRL preparación del negocio



**Nivel 5**  
Partes del modelo comercial probadas en el mercado. Posición competitiva verificada/singularidad a través de comentarios del mercado.

Algunas partes del modelo de negocio se prueban con los clientes para verificar las hipótesis. El modelo de negocio se actualiza y perfecciona a una nueva versión, en función de los comentarios de los clientes. Hay una primera versión de un modelo de ingresos más detallado, incluyendo hipótesis de precios. La posición competitiva y la diferenciación se verifican mediante la retroalimentación del mercado.



**Nivel 6**  
Modelo de negocio completo, verificado en los clientes (mediante ventas de prueba)

Un modelo de negocio completo, incluyendo el precio, se prueba frente a los clientes mediante ventas de prueba o similares. El modelo de ingresos, incluyendo los precios, se actualizan y refinan en función de los comentarios de los clientes. Primeras proyecciones más completas sobre ingresos/costos (proyecciones de pérdidas y ganancias o similares) con más detalles y suposiciones/datos bien fundamentados.



**Nivel 7**  
Adaptación del producto/ mercado e intención de compra de los clientes demostrada. Proyecciones atractivas de ingresos frente a costos.

Existe un ajuste de producto/mercado, lo que significa que puede demostrar un interés significativo del cliente y uso de productos y ventas, donde los clientes muestran una clara intención de compra. Proyecciones atractivas de ingresos frente a costos (validadas por ventas y datos), lo que implica que se podría construir un negocio sostenible/atractivo. Preparativos para escalar negocios con proveedores, canales de venta, etc.



**Nivel 8**  
Las ventas y las métricas muestran que el modelo de negocio se mantiene y puede escalar

Las ventas y otras métricas muestran que el modelo de negocio se mantiene y es rentable. El modelo de negocio muestra que puede escalar (potencialmente a nivel mundial). Canales de venta y cadena de suministro están completamente en su lugar. El modelo comercial está establecido, pero se ajusta continuamente para explorar más opciones de ingresos.



**Nivel 9**  
El modelo de negocio es definitivo y se está escalando con un crecimiento recurrente

El modelo comercial es definitivo y el negocio se está escalando con ingresos crecientes y recurrentes. El negocio escala al crecer en nuevos mercados, nuevas geografías, nuevos segmentos, etc. Existe un negocio en marcha, rentable y sostenible en el tiempo.

Patrocina: