

31/03

Gestión de Productos

Clase y surge el Paradigma Práctico → Concepto MVP

Minimal Viable Product

Proceso

Proyecto

Producto

- Hay una confusión entre el Significado de Proyecto y Producto.

→ ¿qué hace un Project Manager? → Administra recursos y personas para cumplir con los cond. del proyecto

Product Manager o PO

¿Por qué creamos productos?

Para satisfacer a los clientes

Para tener muchos usuarios logueados

Para obtener mucho dinero

Realizar una gran visión, cambiar el mundo

→ Whatsapp, Telegram

→ Netflix, HBO Max

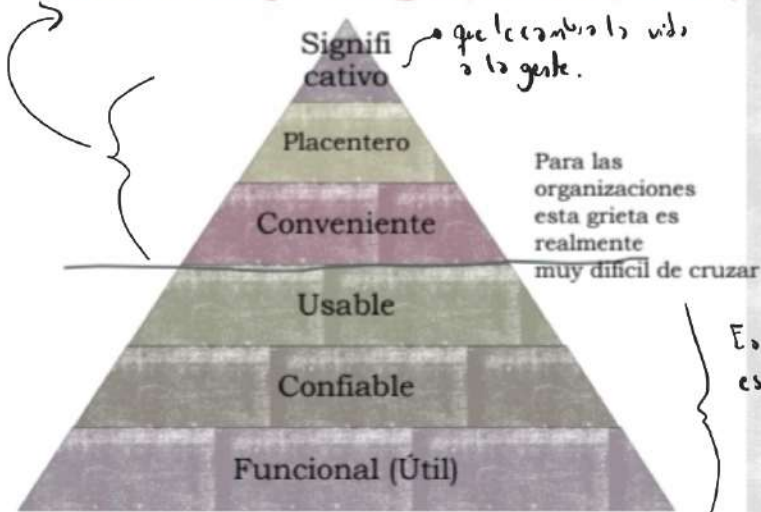
→ Aplicación para ayudar a gente ciega

Time to Market → tiempo que tarda en salir el producto al mercado

- Hoy en día el TTM es muy corto

ases de guías van a usar el producto

Focalizado en experiencias (gente, actividades, contexto)

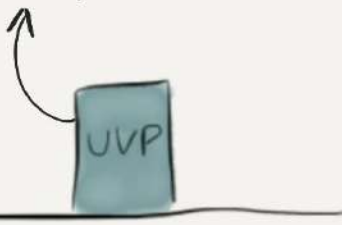


Evolución de los Productos de Software

Esto es bueno, lo difícil es conseguir lo de arriba.

Focalizado en tareas (productos y características)

¿Ideas de un producto de valor que sea único?



Explicando MVPs, MVFs, MMFs con el Dinosaurio Lean/Agile

• Comprender que un producto nuevo tiene una hipótesis de valor único:

Producto / servicio será único.

MVP → Producto Mínimo Viable

* El MVP se crea para validar una hipótesis

ej: si vamos a conseguir clientes
si vamos a tener una métrica de retención.

- Cada cliente potencial pide variaciones sobre el MVP Feature.

MVF's → Viable Features

- MMF → Mínimo Marketable Feature

Estime que va a ser el mínimo q debe tener el prod. para poder comercializarlo

Son distintos usos sobre el MVP y MMF

MMF → No se necesita validar ninguna hipótesis

* Aclaración, el MVP no es solamente producto. Puede ser un video o una PPT.

• La hipótesis siempre es basada en el usuario

Formalizando significados

MVP → Conj. de características ... c*

↳ La clave del éxito de esto es que esté detallada la hipótesis.

MVP → Características Mínimas viables

↳ Un conjunto de MVFs forman un MVP

Dentro de un MVP, hay dentro MVFs.

MRF → Minimal Release Feature → Características mínimas que deben estar en producción.

MVP

- Versión de un **nuevo producto** creado con el **menor esfuerzo posible**
- Dirigido a un **subconjunto de clientes potenciales**
- Utilizado para obtener **aprendizaje validado**.
- Más cercano a los **prototipos** que a una **versión real funcionando de un producto**.

MMF

- es la **pieza más pequeña de funcionalidad** que puede ser liberada
- tiene valor tanto para la organización como para los usuarios.
- Es parte de un MMR or MMP.

MMP

- Primer release de un MMR dirigido a **primeros usuarios** (early adopters),
- Focalizado en características clave que satisfarán a este grupo clave.

MMR

- Release de un producto que tiene el conjunto de características más pequeño posible.
- El incremento más pequeño que ofrece un valor nuevo a los usuarios y satisface sus necesidades actuales.

• **MMP = MMR1**

MVP (Minimal Viable Product - Producto Mínimo Viable)



Es un concepto de *Lean Startup* que enfatiza el impacto del aprendizaje en el desarrollo de nuevos productos.



Eric Ries: "versión de un nuevo producto que permite a un equipo recopilar la cantidad máxima de aprendizaje validado sobre clientes con el menor esfuerzo". Este aprendizaje validado viene en forma de si sus clientes realmente comprarán su producto.



Una premisa clave detrás de la idea de **MVP** es que usted produce un producto real que puede ofrecer a los clientes y observar su comportamiento real con el producto o servicio.



Ver lo que la gente realmente hace con respecto a un producto es mucho más confiable que preguntarle a la gente qué harían.

18

[...]

Método lean

Valor VS Desperdicio

Valor vs. Desperdicio

- **Preguntas:** ¿Cuáles de nuestros esfuerzos crean valor y cuáles son desperdicio?
- *Lean Thinking* define la creación de valor como proveer beneficios a los clientes, cualquier otra cosa es desperdicio!
- La productividad de un Startup **no puede medirse en términos de cuánto se construye cada día**, por el contrario **se debe medir en términos de averiguar la cosa correcta a construir cada día**



Todo lo que no produce
VALOR, es desperdicio

Debe ser Valor para el
cliente y para el Negocio.

Ejemplo de Dropbox

Dilema: La audacia de Cero