

¿Cómo se desarrolla un **PMV**?



Se investiga el mercado objetivo: necesidades y aspiraciones.

01



02

Se identifica el perfil del cliente ideal en potencia, público objetivo.



03

Se realiza un estudio de campo (salir a la calle).



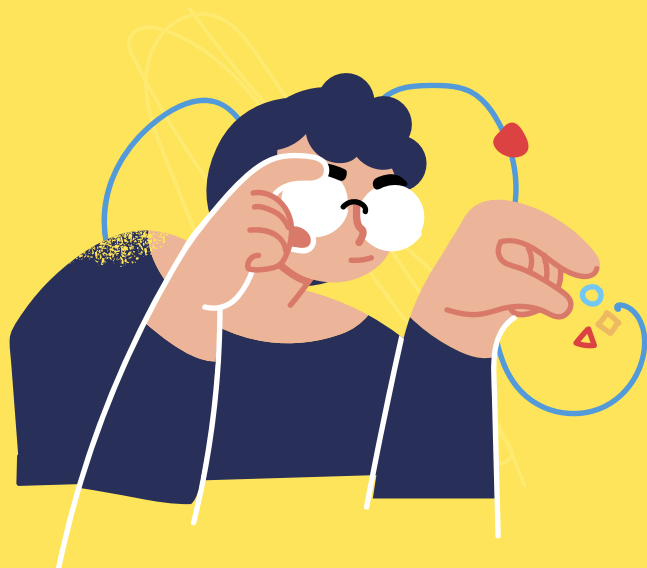
04

Se define la propuesta de valor.



05

Se descubre y se identifica la competencia.



06

Se construye el propio PMV.



07

Se regresa a los clientes para probar la respuesta del mercado.



08

Se interpretan los resultados obtenidos (retroalimentación, o feedback) del PMV.

Se modifica el producto aplicando la información generada en el diseño del producto final.

09

