

# Parcial

## Gestión de Productos

teórico: U1, U3.

U2 lo visto en clase

### ¿Por qué creamos productos?

- Satisfacer a los clientes
- tener usuarios registrados
- dinero
- una visión, cambiar el mundo.

práctico: US, MVP  
Estimación

## SaaS

### Un producto es exitoso?

Contador de usuarios

Contador de usuarios que instalaron y lo desan instalaron

Si trabajamos con un ciclo iterativo es muy importante la **Priorización**. Se entrega pronto. Para poder priorizar es importante la colaboración con el negocio.

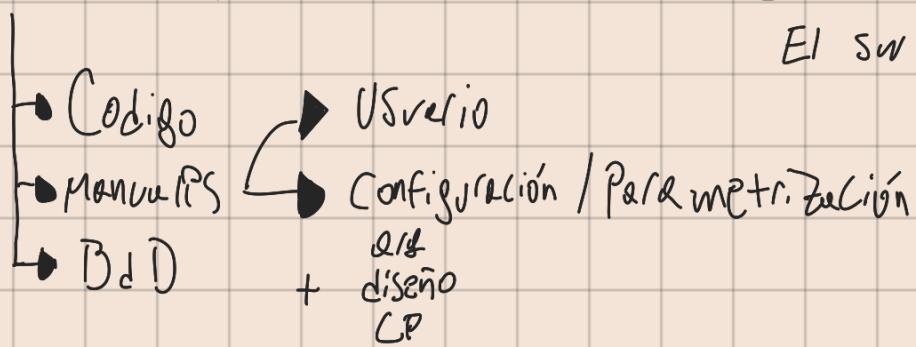
Un producto de SW es un efecto FVE se construye para satisfacer una necesidad particular, es entregable. Una foto, es algo instantáneo.

C1 Código fuente

Es de uso lo comparte

El SW es conocimiento

## Versión del producto.





Estar linea. Es donde la mayoría de SW no llega.  
Concepto de UX. Productivo y eficiente.  
Cuando podemos defender de mi JW.

No  
debe  
cuando  
un prod  
pasa a  
ser algo  
más

Un Producto se genera en partes y no  
es necesario tener en claro el 100% del producto final.

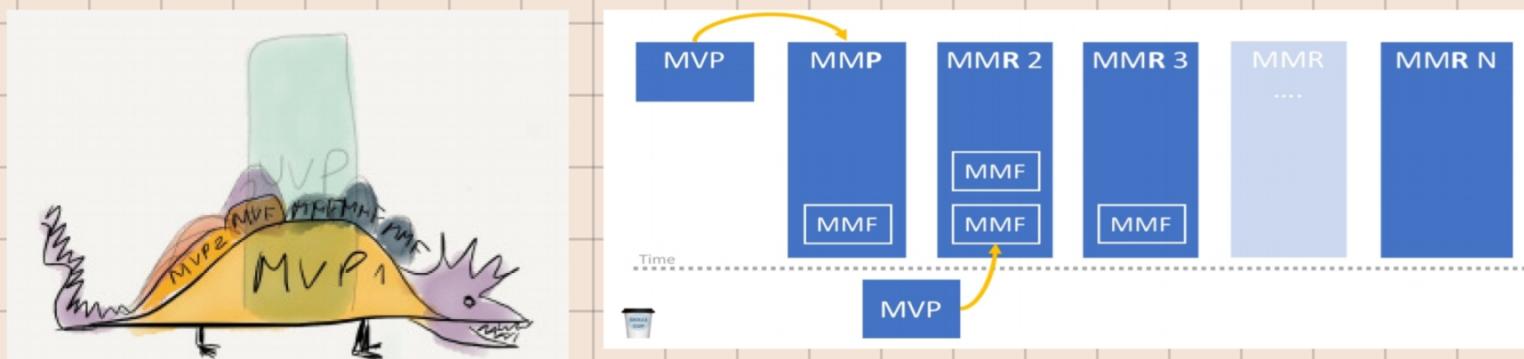
Buscamos algo barato y rápido.

MVP. Producto mínimo viable. Buscamos validar una hipótesis.

MMF. Característica mínima Comercializable.  
↳ minimum marketable feature

MVF. Minimal Viable Feature. Ya es Comercializable.

MRF. Minimal Release feature.



## MVP Lean Startup

- Valor suficiente para que las personas estén dispuestas a comprarlo inicialmente. Importante que sea **barato**.

No mezclar MVP con MMP

Valor VS. Desperdicio.

Lo que NO genera valor es desperdicio.  
que valor generamos para nuestros usuarios

- **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**

## Dilemas

Audacia Cero: No tengo nada para perder.  
(0 Ingreso, 0 Clientes)  
Casi un incentivo brutal

Saltos de fe: hay un problema pero lo puedo resolver.

Supuestos ↗  
Hipótesis de Valor  
Hipótesis de Crecimiento.

# Preparar un MVP.

