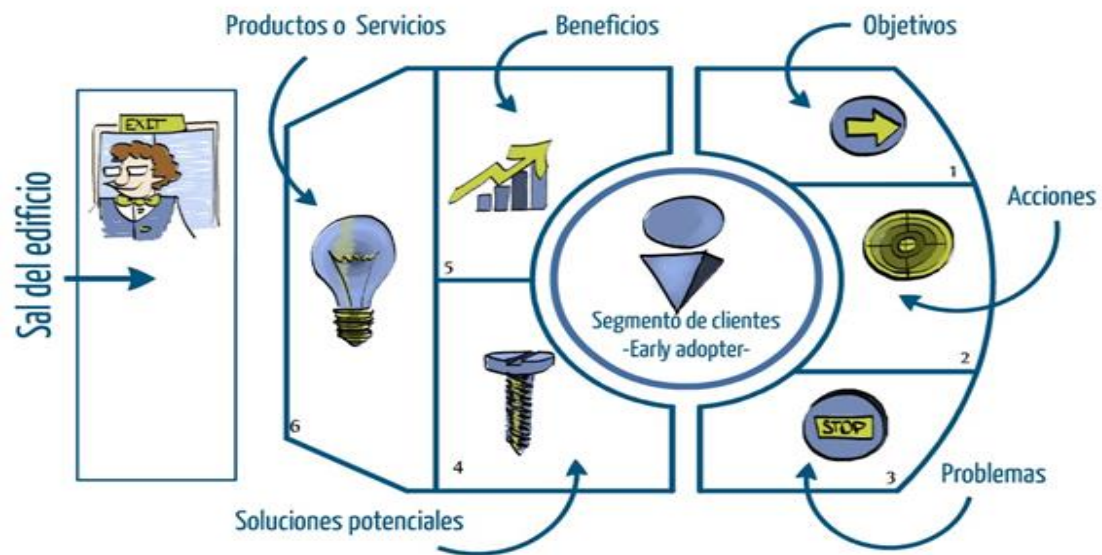


**1º. Elabora tu Lienzo de Propuesta de valor y EARLY ADOPTERS (1º compradores)**



- 2º. Si es necesario, rediseña tu propuesta de valor y tu segmento de mercado.
- 3º. ¿Realmente existía el problema que pensabas?
- 4º. ¿Qué hace el cliente para solucionarlo?
- 5º. ¿Tu producto soluciona estos problemas? ¿La propuesta de valor realizada es adecuada?
- 6º. ¿Tu segmento de mercado es adecuado?