

# Actividad

## Recopilar los resultados de las entrevistas de solución

### 1. CONTEXTO

En esta actividad, vas a recopilar y analizar los resultados de las entrevistas sobre tu solución y sacar conclusiones de ellas.

Si los resultados de las entrevistas indican que no has logrado un encaje problema-solución, necesitas pivotar o reinventar tu solución.

### 2. INSTRUCCIONES

La duración total de esta actividad es de **60 minutos**. Para completar esta actividad, necesitas:

1. Volver a formar los equipos de 5.
2. Recopilar los resultados.
3. Identificar las características demográficas de tu adoptador temprano (*early adopter*).
4. Validar si tu solución resuelve el problema, de lo contrario, pivotea.
5. Identifica los problemas “imprescindible”.
6. Identifica las características necesarias para solucionar sus problemas, de lo contrario, refina tu script.
7. Identifica un precio que los clientes están dispuestos a pagar.
8. Responde las siguientes preguntas. Limita tus respuestas a un sólo enunciado.

Q1. ¿Lograste validar las características demográficas de tus adoptadores tempranos (*early adopters*)?

---

---

Q2. ¿Existe algún problema imprescindible que puedes resolver?

---

---

Q3. ¿Puedes definir las características mínimas necesarias para resolver el problema?

---

---

Q4. ¿Tienes un precio que el cliente está dispuesto a pagar?

---

---

## Actividad

Recopilar los resultados de las entrevistas de solución

Q5. ¿Puedes construir un negocio alrededor de tu solución (haz cálculo aproximado)?

---

---

### 3. TIPS PARA SACAR CONCLUSIONES DE TUS RESULTADOS

#### 1. Añade/elimina características

Si recibiste alguna característica específica sobre la usabilidad o mejora como retroalimentación, decide si existe una razón convincente para incorporar dicha característica.

#### 2. Confirma tus hipótesis iniciales

Si después de iterar tus entrevistas de problemas obtuviste señales positivas sólidas, no debería haber sorpresas aquí. De otra manera, vuelve a revisar tus antiguos supuestos y trabaja en ellos hasta conseguir resultados consistentes.

#### 3. Refina el precio

Si no mostraron resistencia a tu precio, considera probar un precio más alto. Toma en consideración las soluciones alternativas existentes, si las soluciones son gratuitas, ¿qué valor agregado puedes generar que justifique que los clientes paguen por tu solución?

Busca patrones ¿quién puede ser un adoptador temprano (*early adopter*)? y ¿Qué precio estarían dispuestos a pagar? ¿Puedes construir un negocio rentable con ese precio?

*Este contenido es atribuido a Ash Maurya y su libro, Running Lean, Segunda Edición (O'Reilly). Copyright 2012 Ash Maurya, 978-1-449-30517-8.*