

Curso de Innovación y Emprendimiento Empresarial

Lo más valioso de un emprendimiento es el emprendedor



De la idea al mercado: Prueba de concepto, Producto mínimo viable y Prototipos en el desarrollo tecnológico

Explorar las diferencias entre POC, MVP y prototipos, su propósito en el desarrollo de emprendimientos tecnológicos, y cómo validar eficazmente un prototipo con clientes potenciales.

POC vs MVP vs Prototipado: Diferencias Fundamentales

Prueba de concepto

Valida la viabilidad técnica o comercial de una idea en etapas tempranas, con alcance limitado e inversión mínima. Su audiencia es interna y busca confirmar el potencial de la idea.

Producto mínimo viable

Producto con funcionalidades esenciales por las que los clientes están dispuestos a pagar, utilizado para validar la venta y obtener retroalimentación temprana del mercado.

Prototipado

Interacción con clientes reales, realimentación real.



El Propósito Principal de un Prototipo

Validar Supuestos

Evaluar si un supuesto sobre el negocio es válido, probando características específicas de un producto o servicio.

Aprendizajes Tempranos

Obtener aprendizajes tempranos, identificar problemas y necesidades de los clientes antes de invertir significativamente.

Validar la Propuesta

Validar si la propuesta de valor resuena con el mercado antes de realizar inversiones significativas.



Volver tangible la propuesta de valor a través de prototipos



Utilidad

¿Resuelve un problema real en la vida del usuario?



Forma

¿Es clara, diferenciada, novedosa y atractiva?

Los prototipos son la mejor opción para validar si el producto o servicio cumple la propuesta de valor. La creatividad en la forma de relacionarse con el consumidor durante la validación genera más retroalimentación.



Prueba de Concepto vs. Producto Mínimo Viable

POC

Analiza atributos muy específicos de un producto o negocio, buscando responder a preguntas sobre la usabilidad y el contexto de uso. Puede ser una representación muy básica.

MVP

Versión del producto con las características mínimas necesarias para que los clientes estén dispuestos a comprarlo, con el objetivo de validar si las características incluidas son suficientes para la venta.



El alto riesgo después del prototipo

La etapa posterior a la creación del prototipo y antes del lanzamiento es de alto riesgo porque los emprendedores tienden a aferrarse a su primera interpretación de la retroalimentación y pueden tomar decisiones de alto costo basadas en suposiciones no totalmente validadas.

Es crucial seguir validando las ideas con consumidores reales y diversas perspectivas para evitar errores costosos y no explorar mejores oportunidades. Existe ambigüedad debido a las múltiples interpretaciones posibles de las reacciones de los consumidores.



Aspectos clave para validar un prototipo

1

Definir el Público

Asegurarse de que el grupo represente el segmento de clientes objetivo.

2

Sitio y Momento

Verificar que coincidan con el entorno y las circunstancias del segmento esperado.

3

Registrar la Validación

Utilizar imágenes y videos para capturar las interacciones y las reacciones de los usuarios.

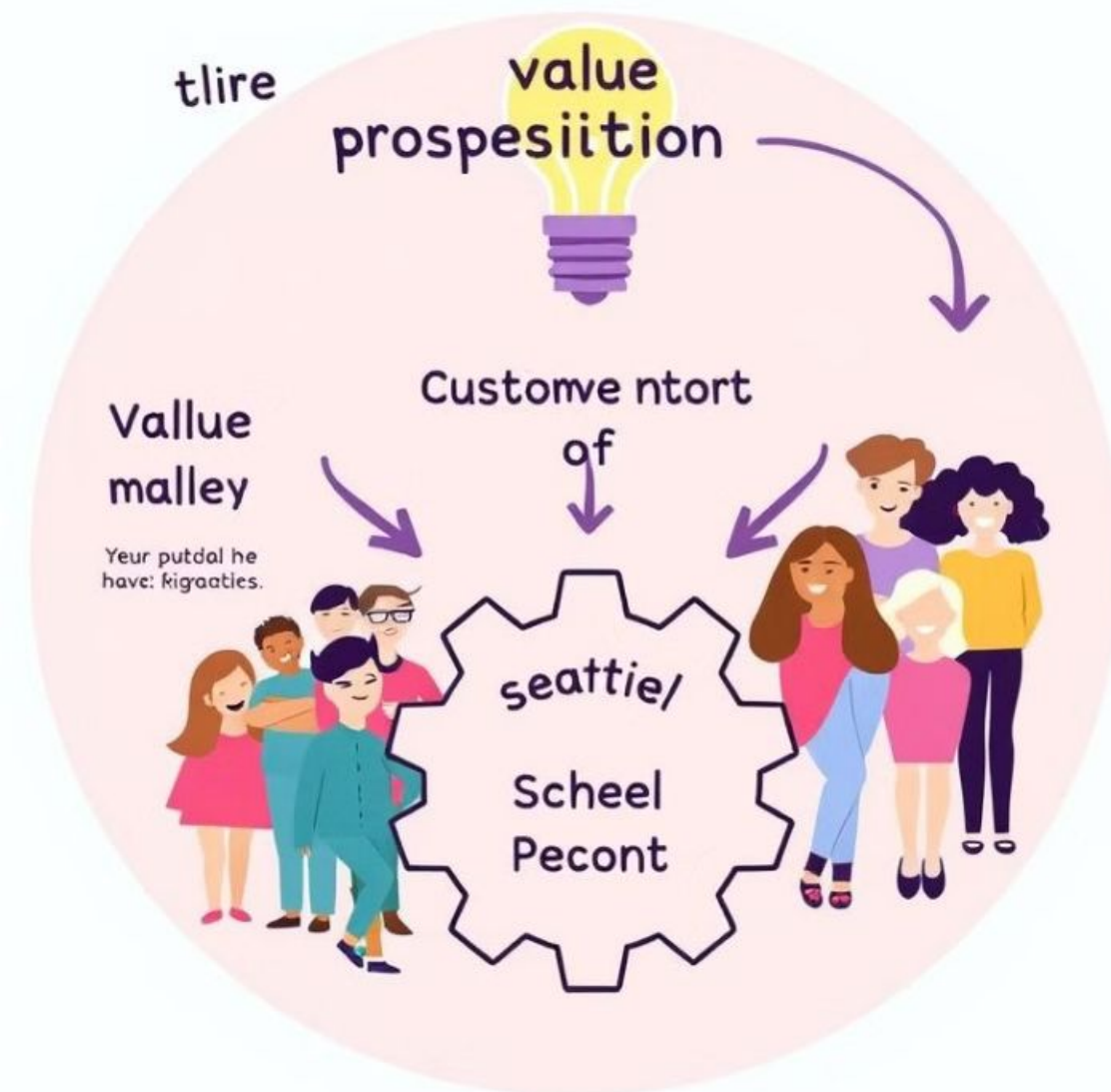
4

Actitud de Entendimiento

El objetivo principal es entender qué atributos del producto o servicio atraen al cliente, no realizar una venta agresiva.

¿Business Model?

Validar Propuesta de Valor, Modelo de Negocio y Clientes



1

Propuesta de Valor

Beneficios que una empresa ofrece a sus clientes para resolver sus problemas o satisfacer sus necesidades.

2

Modelo de Negocio

Manera lógica en que una empresa crea, distribuye y retiene valor para ganar dinero, construido en torno a la promesa de valor.

3

Segmentos de Clientes

Grupos específicos de personas u organizaciones a los que se dirige la propuesta de valor.

El Prototipo: Tangibilizando la Propuesta de Valor

Los prototipos son la mejor opción para validar en el mercado si los productos o servicios cumplen con la propuesta de valor. Permiten tangibilizar la propuesta, mostrando a los clientes una representación del producto o servicio y cómo resuelve sus problemas o satisfacen sus necesidades.

La retroalimentación obtenida al validar el prototipo con los consumidores ayuda a determinar si la propuesta de valor es clara, diferenciada, novedosa y atractiva, y si los clientes están dispuestos a pagar por el valor que genera.



El Prototipo como Herramienta de Validación

POC

Se enfoca en analizar atributos muy específicos del producto o negocio. Busca responder preguntas como "¿yo utilizaría este producto o servicio?" y "¿En qué contexto?".

MVP

Tiene el "conjunto mínimo de atributos por los cuales las personas están dispuestas a pagar". Ayuda a verificar si los clientes están dispuestos a comprar.

Prototipo



Propósito de la Validación



Identificar al cliente

Definir con precisión el segmento de clientes objetivo para la validación.



Disposición a pagar

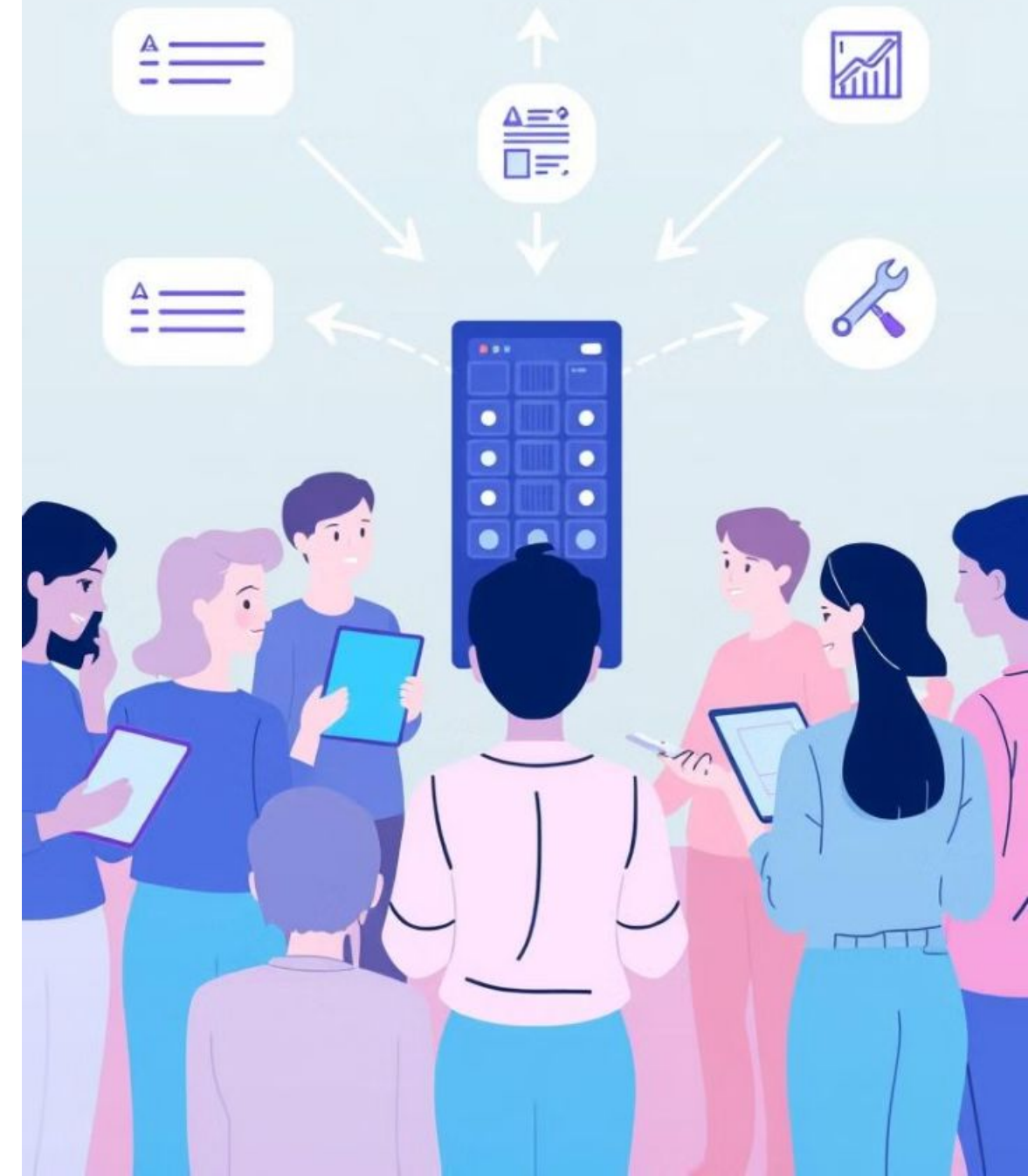
Determinar si el cliente está dispuesto a pagar por la idea que estamos generando.



Extraer información

Ayuda a extraer información valiosa sobre el cliente y agilizar el proceso de aprendizaje.

Customer Validation



Preparación y Ejecución de la Validación



Preparación

Definir el segmento de clientes objetivo, el sitio y el momento de la validación, y la forma de registrar información.



Ejecución

No abordar a los clientes con una actitud de vendedor agresivo. El enfoque debe estar en comprender qué atributos del producto o servicio los atraen.



Reflexión Posterior

Registrar las percepciones sobre los sujetos de prueba, identificar las sorpresas y aprendizajes inesperados.





Prueba de Concepto: Verificando la Viabilidad de Ideas

Una prueba de concepto (POC) verifica si una idea de negocio es viable. Demuestra que un producto o servicio puede convertirse en realidad.



¿Qué es una Prueba de Concepto?



Verificación de viabilidad

Proceso que comprueba si una idea puede convertirse en realidad.



Fase de selección

Etapa previa al desarrollo y prueba del concepto.



Diferente al prototipo

No es un modelo funcional sino una validación conceptual.

POC vs. Prototipo vs. MVP



Prueba de Concepto

Verifica la viabilidad de convertir una idea en realidad.



Prototipo

Modelo de trabajo para probar funcionalidad y usabilidad.



Producto Mínimo Viable

Versión temprana del producto final para obtener feedback.



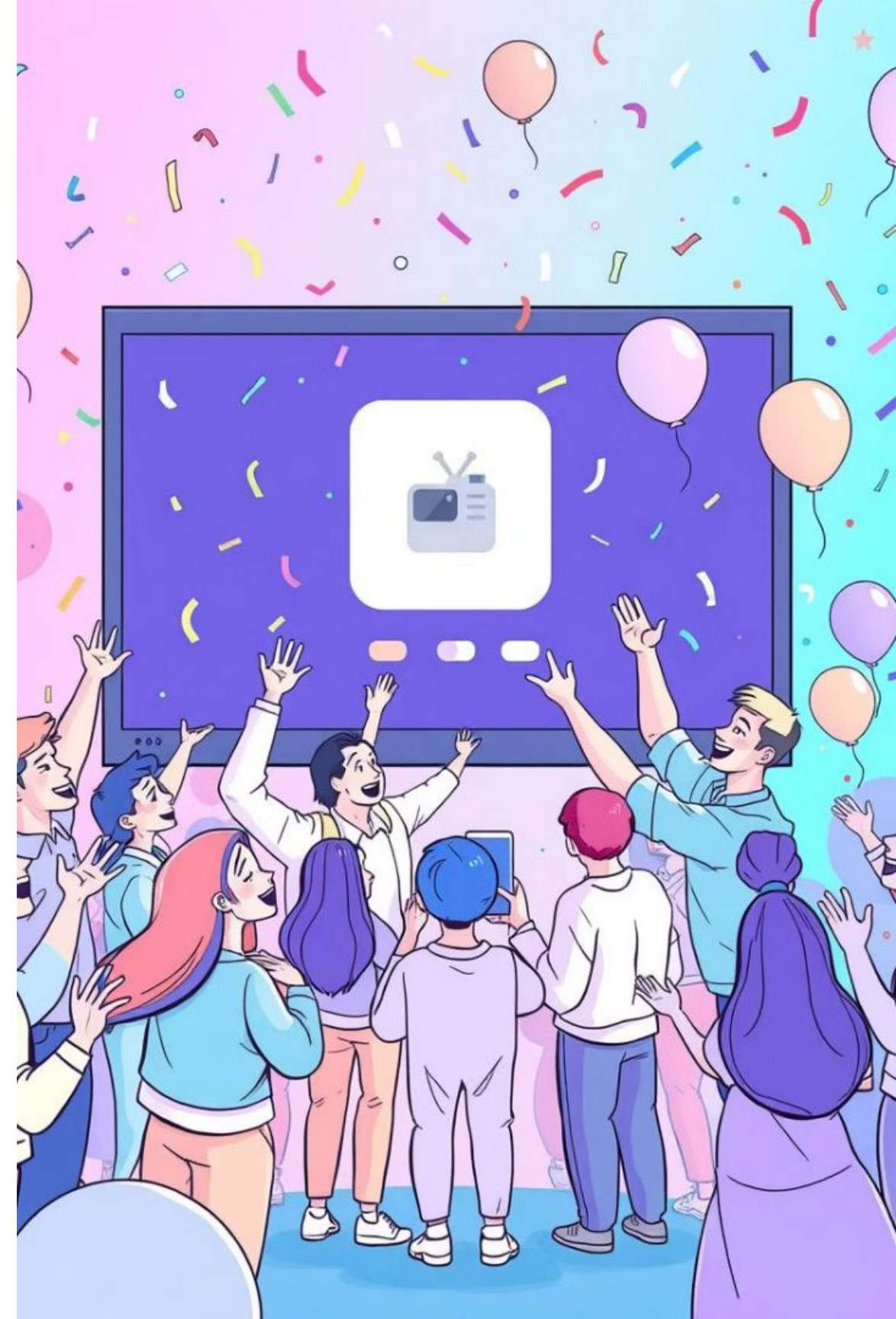
Conclusiones Clave

El desarrollo de un producto tecnológico sigue un camino progresivo desde la validación de la idea (POC) hasta la creación de un producto viable (MVP) y finalmente la aplicación completa.

La validación temprana y continua a través de prototipos es fundamental para asegurar que se está construyendo algo que los clientes realmente quieren y por lo que están dispuestos a pagar.

La propuesta de valor es el corazón del modelo de negocio y debe estar centrada en resolver los problemas y satisfacer las necesidades de segmentos de clientes específicos.

La retroalimentación de los clientes durante la validación es invaluable para iterar y mejorar la propuesta de valor y el modelo de negocio en general.





Gracias!

Alguna pregunta?

victor.bucheli@correounivalle.edu.co

CREDITS: This presentation template was created by [Slidesgo](#), and includes icons by [Flaticon](#), and infographics & images by [Freepik](#)