

# **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.



Funolly feyoripler's  
fusilityng shellng you  
healfer tove of thee  
imapled.

# 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.

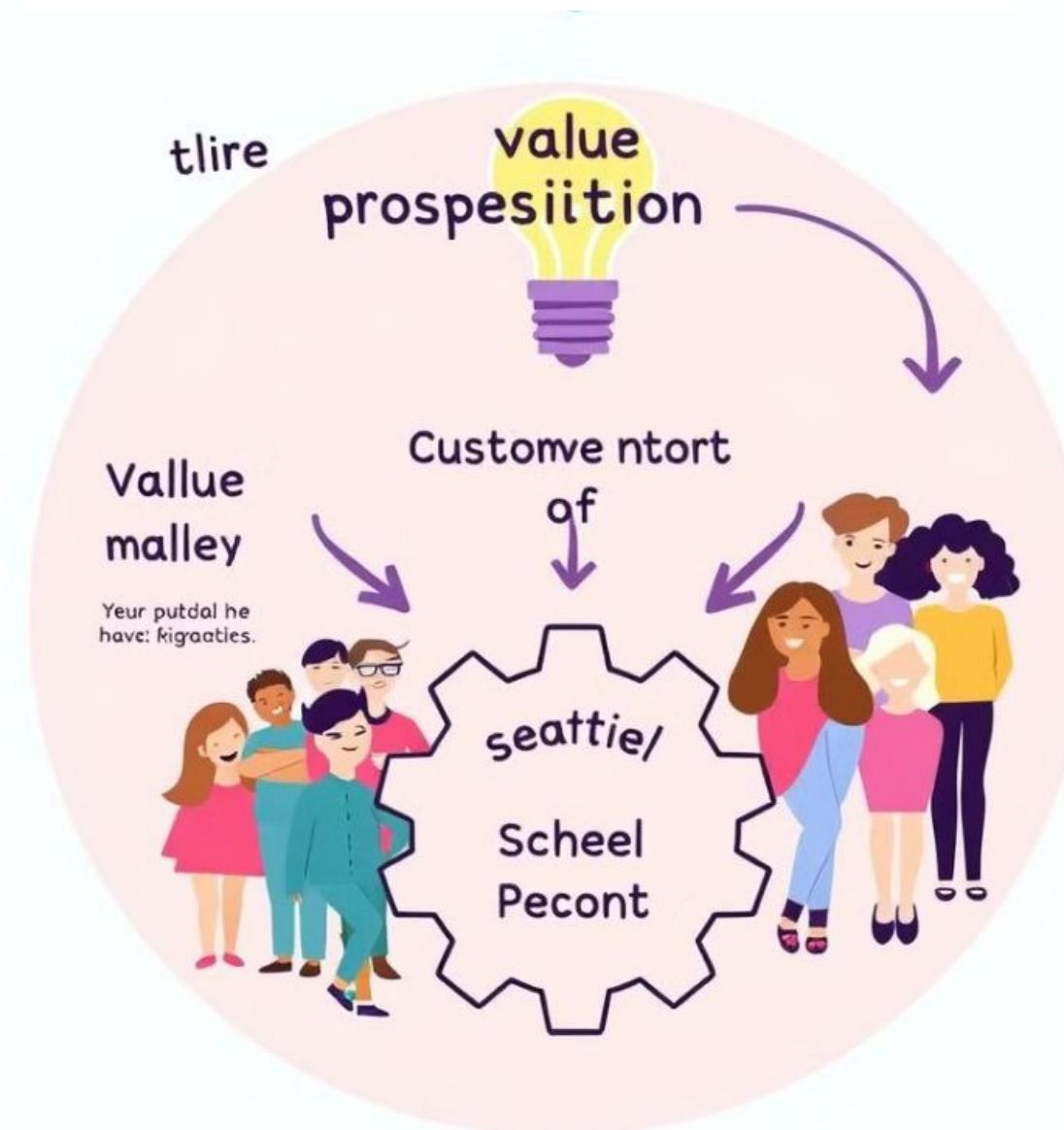
Es crucial seguir validando las ideas con consumidores reales y diversas perspectivas para evitar errores costosos y no explorar mejores oportunidades. Existe ambigüedad debido a las múltiples interpretaciones posibles de las reacciones de los consumidores.



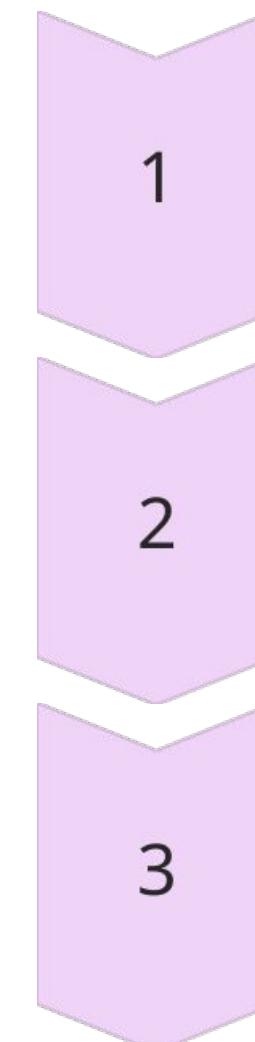
# Aspectos clave para validar un prototipo

- 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



## Propuesta de Valor

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

## 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.

## 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

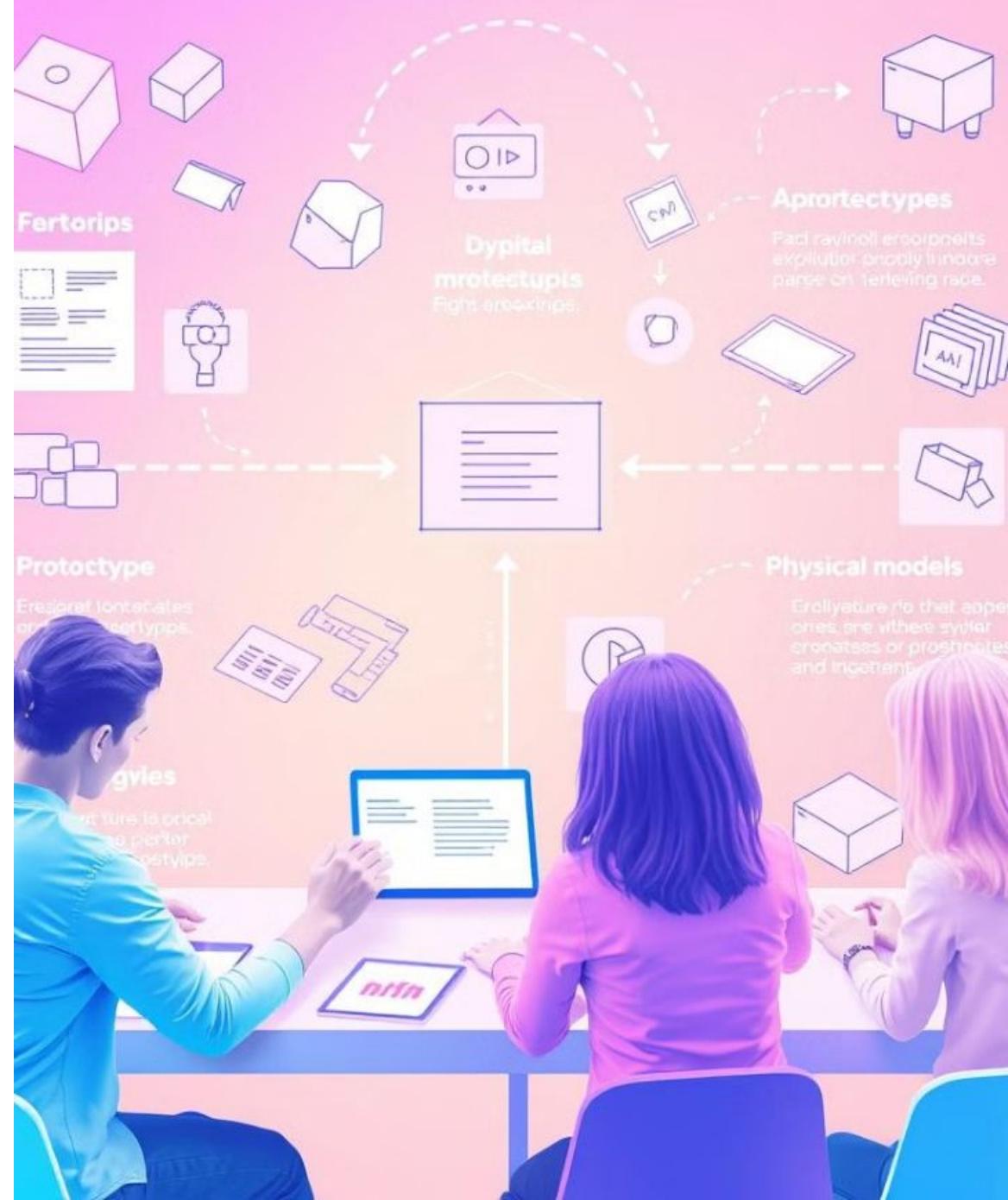
## POC

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.

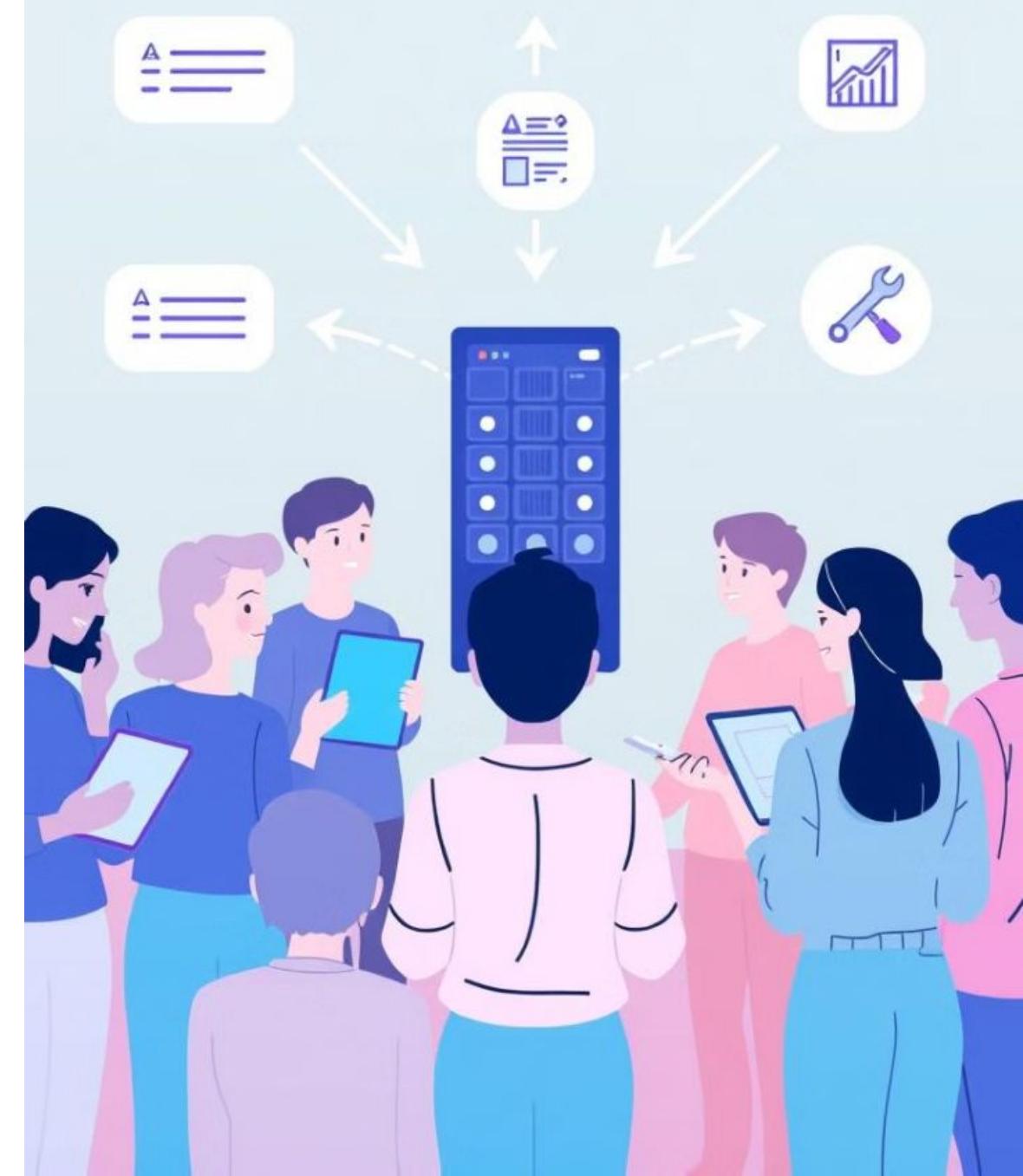
Disposición a pagar

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

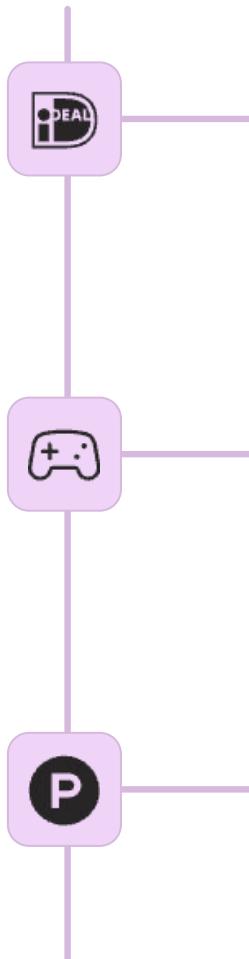
Etapa previa al desarrollo y prueba del concepto.



## Diferente al prototipo

No es un modelo funcional sino una validación conceptual.

# POC vs. Prototipo vs. MVP



**Prueba de Concepto**

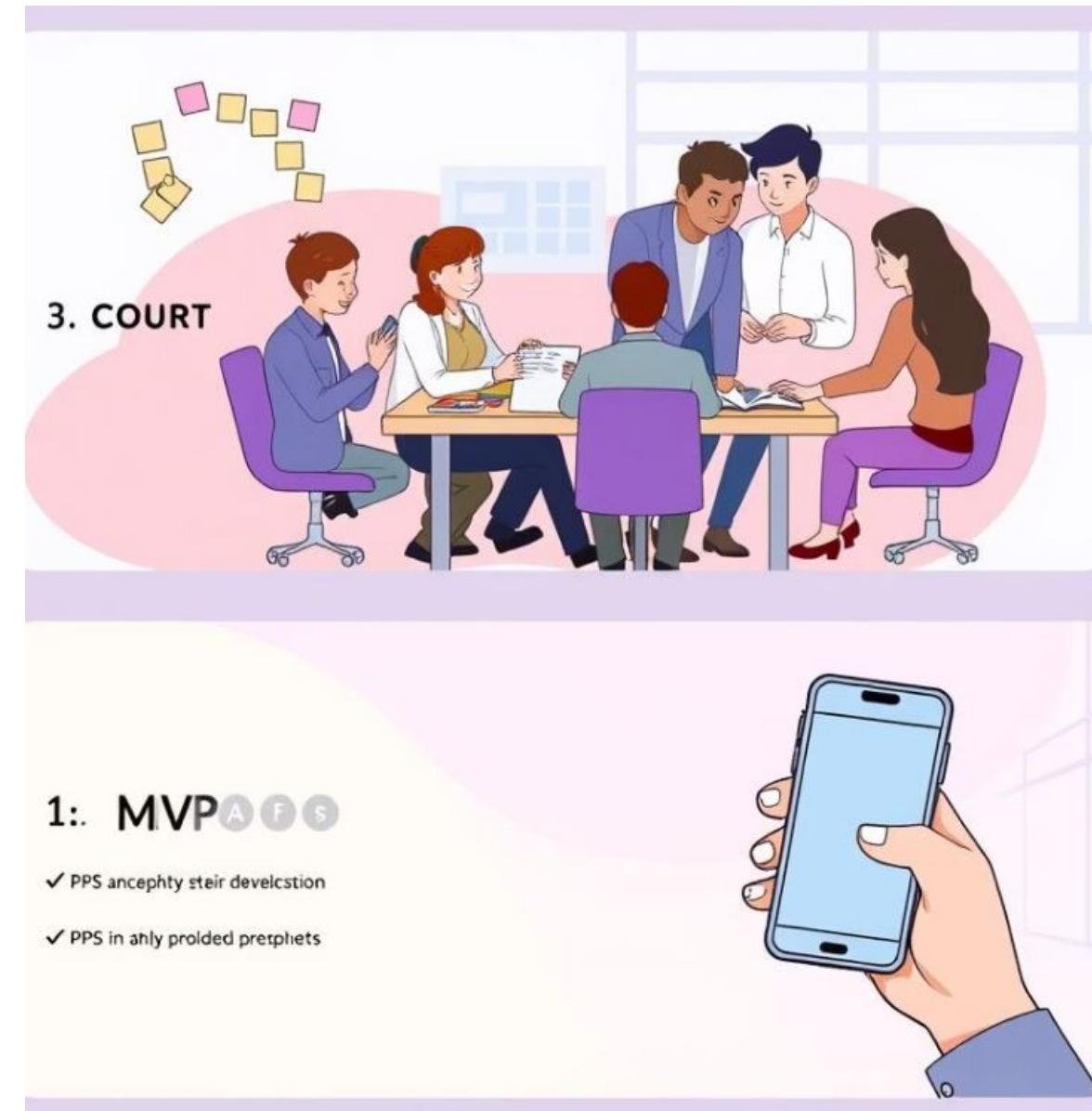
Verifica la viabilidad de convertir una idea en realidad.

**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@correounalvalle.edu.co

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