

Preguntas Lean Startup

1 Explica con tus palabras en qué consiste el método *Build-Measure-Learn*.

Se trata de un método muy importante para el desarrollo de las startups, el cual se basa en construir una idea de negocio poniéndola en práctica (aunque únicamente funcione la parte indispensable), medir si esta es factible y proporciona los beneficios deseados y en base a esto:

- Si los beneficios son los requeridos, podemos continuar con esta idea desarrollando aún más el negocio.
- En caso negativo, debemos pivotar la dirección del negocio con el fin de tomar otro rumbo más beneficioso que el actual. Debemos tener en cuenta que este proceso de pivotaje nos proporciona un aprendizaje,

2 ¿Qué es el *aprendizaje validado*?

El aprendizaje validado es un principio basado en la idea de que aunque un planteamiento aplicado no ha dado los resultados deseados, este ha servido para obtener un conocimiento necesario con el que entender mejor como virar hacia otro planteamiento exitoso.

Este principio se basa en la idea de que para poder aprender y avanzar es necesario experimentar aplicando nuestras ideas y que todo intento es aprovechable y aporta beneficios, aunque estos sean en forma de conocimientos que nos ayuden a llegar al éxito en un futuro.

3 Explica las diferencias entre *hipótesis de valor* e *hipótesis de crecimiento*.

Ambas hipótesis sirven para verificar cuando un producto o servicio puede tener éxito comercial, pero parten de premisas diferentes. Por una parte, la *hipótesis de valor* indica que un producto aporta valor cuando los clientes lo usan, es decir, que será exitoso si es un producto demandado por los clientes.

Por otra parte, la *hipótesis de crecimiento* indica que un producto aporta valor cuando mejora a otro producto ya existente haciendo crecer el mismo, es decir, será exitoso si es capaz de ser mejor que otro producto existente al que busca sustituir.

4 Explica 2 tipos de PMV.

Los PMV nos permiten verificar si nuestro producto esta bien enfocado y tiene cabida en el mercado, es decir, si hay una demanda para el mismo. Dos PMV diferentes descritos con mos palabras:

- Un PMV puede proporcionar al cliente la impresión de estar interactuando directamente con un sistema automatizado y totalmente pulido, aunque en realidad resulte que este se encuentra en una fase más temprana de desarrollo y los automatismos se realicen de forma manual.
- Un PMV puede estar basado en explicar directamente a los posibles usuarios el producto o servicio en cuestión, además de mostrarse una simulación del mismo, junto a la cual pedirle apoyo con el fin de ver la demanda que este tiene.

5 Explica la siguiente frase: *“aunque el proceso que se sigue es BUILD – MEASURE – LEARN, cuando planificamos una iteración, lo pensamos/planificamos al revés”*.

El proceso *BUILD – MEASURE – LEARN* se basa en la idea de que cuando estamos definiendo nuestro producto o servicio, en cada una de las iteraciones debemos:

1. Construir un PMV con el que interacciones nuestros posibles futuros clientes.
2. Proporcionar mecanismos al PMV con el que medir la interacción y así obtener datos de interés.
3. Aprender de los datos obtenidos con el fin saber si estamos en el camino correcto o debemos virar, es decir, como seguir avanzando.

Sin embargo, la frase hace referencia a que cuando estamos preparando una nueva interacción del producto primero deberemos saber si la dirección hacia la que queremos ir es adecuada.

Una vez estamos seguros de esto, necesitaremos establecer los mecanismos para poder medir nuestros avances y los resultados que obtener en base a la interacción con los usuarios.

Finalmente construiremos un nuevo PMV que nos permita aplicar la nueva interacción que hemos diseñado. Tener en cuenta que esto no puede ser al revés, pues podemos desembocar en esfuerzos perdidos.

6 Explica 2 tipos de *pivot* o maneras de pivotar.

Existen varias formas de pivotar, pero dos explicadas con mis palabras:

- Podemos darnos cuenta que nuestro producto tiene un enfoque demasiado limitado y decidimos pivotar teniendo un mayor alcance que el pensado originalmente.
- Nuestro producto es correcto por que existe una gran demanda sobre él, pero nos damos cuenta que el público en el cual nos estamos enfocando no es el origen de esa demanda, por lo que necesitamos enfocarnos en un público diferente.