

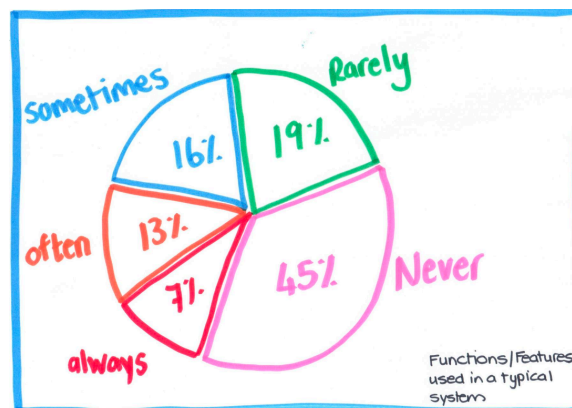


Gestion de Productos de Software

▼ Fase de Producción 🏗️

Desde la **fase de producción**, el producto de software ya empieza a funcionar.

En ese momento, lo más importante es enfocarse en construir primero aquellas **características que realmente aportan valor**, es decir, las funcionalidades que más uso van a tener los usuarios.



Los tres aspectos iniciales que se buscan en cualquier software son:

- **Funcionalidad** → que cumpla con lo que promete.
- **Confiabilidad** → que sea estable y no falle.
- **Usabilidad** → que resulte fácil e intuitivo de usar.

Llegar más allá de estos puntos es muy difícil: son pocos los productos de software que logran **trascender** y llegar a la cima de la pirámide, como fue el caso de **WhatsApp o Google**. Esto depende mucho del objetivo con el que fueron creados y de cómo respondieron a las necesidades de su mercado.


▼ Producto Mínimo Viable (MVP)

El concepto de **MVP (Minimum Viable Product)** parte de una idea clave: con el **esfuerzo mínimo posible**, validar si el mercado acepta o no mi producto. Es una forma de **probar hipótesis** sin necesidad de desarrollar todo desde cero.

El MVP no necesariamente tiene que estar listo para producción. Puede ser:

- un producto con poco código,
- una simulación,
- un prototipo hardcodeado,
- incluso solo una **campana de marketing**.

Lo importante es que el cliente lo perciba como algo real y funcional.

 Un caso clásico es el de **Dropbox**, que validó su idea mostrando un simple video explicativo sin haber implementado todavía una sola línea de código.

El objetivo principal es entender **cómo interpreta el mercado mi propuesta**, porque a veces la gente le encuentra un valor diferente al que yo había imaginado. En ese caso, el camino no debe seguir mi capricho personal, sino el rumbo que **realmente aporte valor al cliente**.

Por eso, el MVP se acerca más a un **prototipo** que a un producto terminado, pero debe estar diseñado de manera tal que los potenciales clientes lo experimenten como un producto verdadero.

Muchas veces, luego de mostrar un MVP, es necesario **mover el foco** hacia lo que al cliente le resultó más atractivo o útil, aunque no fuera lo que originalmente pensaba el equipo.

▼ Otros "mínimos"

Además del MVP, existen otros conceptos de mínimos (por ejemplo, productos mínimos comercializables), que dependen de la estrategia del negocio y de hasta dónde se busque avanzar en términos de **mercado y monetización**.

Productos Mínimos para la Gestión de Productos...



Minimal Viable Product (Producto Mínimo Viable)



Minimal Viable Feature (Característica Mínima Viable)



Minimal Release Feature (Características Mínimas del Release)



Minimal Marketable Feature (Característica Mínima Comercializable)

16