

Gestión de productos

Productos no solo por necesidad de un cliente, si no para crearlo por mí mismo, para tener usuarios logueados, para ganar dinero, para innovar.

Se gasta mucho esfuerzo en features o funcionalidades que no se usan.

El foco de la creación del software se encuentra en su utilidad, en su confiabilidad y en su usabilidad. (PP)

El resto de la pirámide ocupa menos espacio en nuestro producto, e implica mucho más esfuerzo.

¿Cómo hago para crear un producto que con el mínimo esfuerzo me permita cumplir mis objetivos?

Lean Startup

Define cómo realizar un MVP, para probar la hipótesis de mi producto a crear. Mínimo Producto Viable: Su objetivo es definir las características mínimas de un producto para que tenga valor y comprobar si mi hipótesis sobre el producto le va a importar a alguien/visión de producto.

Posibilidades:

- Podría ser que tenga/no tenga aceptación en el mercado
- Puede que aparezcan nuevas características necesarias para el producto y reformularlo, agregando o quitando características (Pivotar)
- Puede que se encuentre el foco que el cliente realmente quiera y descartar las no tan importantes

No debería centrarse solo en funcionalidad, si no en todo el producto completo.

Usabilidad, experiencia de usuario, etc.

Hacer que el cliente perciba que utiliza al producto mediante prototipos tempranos, un video que muestre cómo funcionaría el producto. **Generar contexto donde el cliente pueda dar feedback a partir del “uso” del producto.**

Pensar en características comercializables de mi producto para que lo pueda vender.

No es una relación directa. Aprovechar oportunidad de mercado.

(PP)

MVP: Producto mínimo viable. Funcionalidades.

MVF: Características mínimas viables.

MMF: Características mínimas comerciables.

MMR: Características mínimas para un reléase.

Las características comerciables no tienen por qué encontrarse en el MVP, ya que no se piensa todavía en la comercialización del producto.

MVP: Tiene que haber personas dispuestas a comprarlo y usarlo. Tiene que demostrar a los usuarios que es un producto interesante a futuro. Busca la retroalimentación.

Errores comunes (PP)

Confundir MVP con MMF

El MVP valida hipótesis, no se utiliza para desplegar el producto.

No realizar cambios tras un MVP, el feedback está para ver eso.

Leer Dropbox en PP.

Apuestas durante la creación del MVP. Saltos de fé. (Leer PP)

Etapas para preparar MVP (En PP)

1- Encontrar grupo interesado

2- Realizar roadmap

3- Investigar competencia

4- Validar hipótesis

5- Pensar en funcionalidades

Características de MVP

Diseño

Usabilidad

Confiabilidad

Funcionalidad