TÍTULO:

FECHA:

ITERACIÓN:

1. Problema de negocio

¿Cuál es el problema de negocio que estás intentando solucionar?

Ayuda: Considera tus ofertas actuales y cómo aportan valor a las personas, cambios en el mercado, canales de entrega, amenazas de la competencia y comportamiento de los usuarios.

5. Soluciones

¿Qué podemos hacer para resolver el problema de nuestro negocio y al mismo tiempo conocer las necesidades de nuestros clientes? Hacer una lista de productos, funciones o ideas de mejoras.

2. Resultados comerciales

¿Cómo sabrás que resolviste el problema de negocio? ¿Qué vas a medir?

Ayuda: Considera métricas que indiquen el éxito del cliente (customer success) como valor promedio de compra, tiempo en el sitio y ratio de retención.

3. Usuarios

¿En qué tipos de usuarios y consumidores deberías focalizarte primero?

Ayuda: ¿Quién compra tu producto/servicio? ¿quién lo utiliza? ¿quién lo configura?

4. Resultados y beneficios del usuario

¿Por qué tu usuario saldría a la búsqueda de tu producto o servicio? ¿Qué beneficio obtendrán por usarlo? ¿Qué cambio de comportamiento observaremos que nos dirá si alcanzarón su objetivo?

Ayuda: Ahorrar dinero, obtener un ascenso, pasar más tiempo con su familia.

6. Hipótesis

Combina las suposiciones del cuadrante 2, 3, 4 y 5 en la siguiente declaración de hipótesis: "Creemos que [resultado de negocio] se logrará si [el usuario] logra [beneficio] con la siguiente [función]".

Ayuda: Cada hipótesis debe enfocarse sólo en una característica.

7. ¿Qué es lo más importante que necesitamos aprender primero?

Por cada hipótesis del cuadrante 6, identifica la suposición más arriesgada. Luego determina la más arriesgada inmediatamente. Este será el supuesto que causará que toda la idea fracase si es errada.

Ayuda: En la etapa temprana de una hipótesis, enfocate en riesgos de valor en vez de viabilidad.

8. ¿Cuál es la menor cantidad de trabajo que necesitamos hacer para conocer lo próximo más importante?

Diseña experimentos para aprender lo más rápido posible si tu supuesto más riesgoso es verdadero o falso.

