

# Curso Certificado

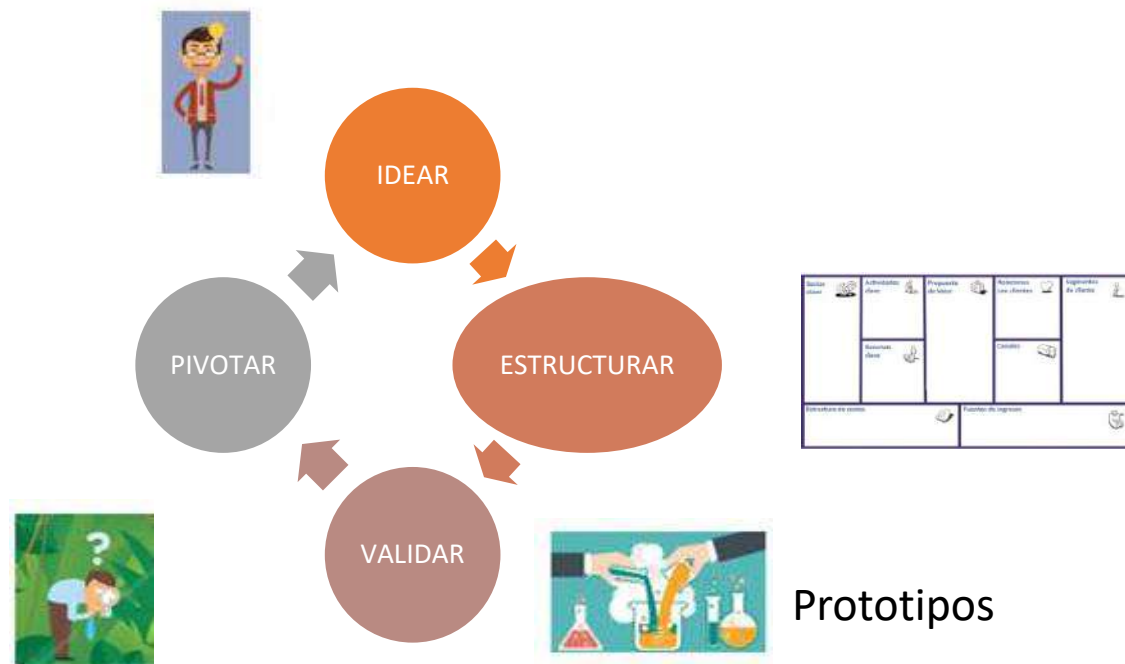
## Cultura Emprendedora



SECRETARÍA TÉCNICA  
DEL SISTEMA NACIONAL DE  
CUALIFICACIONES PROFESIONALES

# Validación de nuestro modelo de negocios y retroalimentación

# Continuamos el trabajo



Continuando con la metodología.

En esta sección del curso analizaremos como crear un prototipo de nuestros productos o servicios para poner a prueba si nuestro modelo de negocio funciona realmente en el mercado.

Recuerden que el objetivo es asumir riesgos calculados. Una vez desarrollado el plan de negocios no se recomienda implementarlo en su totalidad en gran escala, sino que podamos implementar nuestro negocio en pequeños pasos que nos permitan aprender, ganar experiencia y mejorar nuestro modelo de negocio.

# Producto Mínimo Viable (MVP) - Prototipos



Es la version más simple de un producto que permita agregar valor a los clientes y adquirir el mayor conocimiento posible acerca de ellos.

HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

ALSO HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

HOW **TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

# Pruebas de mercado

## HOW NOT TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT



## ALSO HOW NOT TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT



## HOW TO BUILD A MINIMUM VIABLE PRODUCT



FRED VOORHORST

WWW.EXPRESSIVEPRODUCTDESIGN.COM

Una vez creados nuestros prototipos debemos probarlos para saber que efectivamente encajan en el mercado y satisfacen las necesidades de nuestros clientes.

Recuerden, nadie comparará nuestros productos o servicios si los clientes no se sienten satisfechos.

Para realizar las pruebas de nuestros prototipos utilizaremos dos herramientas.

Las tarjetas de pruebas y las tarjetas de aprendizaje.

# Para realizar las pruebas

**Tarjeta de pruebas**


Nombre de la prueba

Fecha de entrega

Asignada a

Duración

**PASO 1: HIPÓTESIS**  
 Creemos que
 

Decisiva:

**PASO 2: PROBAR**  
 Para verificarlo, haremos
 

Coste de la prueba:

Fiabilidad:

**PASO 3: MÉTRICA**  
 Y mediremos
 

Tiempo necesario:

**PASO 4: CRITERIOS**  
 Tenemos razón si

Copyright Business Model Foundry AG
Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer

# Para aprender de los resultados

**Tarjeta de aprendizaje**


Nombre de la conclusión

Fecha del aprendizaje

Persona responsable

**PASO 1: HIPÓTESIS**  
 Creíamos que

**PASO 2: OBSERVACIÓN**  
 Observamos
 

Fiabilidad de los datos:

**PASO 3: APRENDIZAJE Y CONCLUSIONES**  
 A partir de ahí aprendimos que
 

Acción requerida:

**PASO 4: DECISIONES Y ACCIONES**  
 Por lo tanto, haremos

Copyright Business Model Foundry AG
Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer

# Tarjeta de prueba

**Tarjeta de pruebas** 

Nombre de la prueba

Fecha de entrega

Asignada a

Duración

**PASO 1: HIPÓTESIS**  
**Creemos que**

Decisiva:   

**PASO 2: PROBAR**  
**Para verificarlo, haremos**

Coste de la prueba:    

Fiabilidad:   

**PASO 3: MÉTRICA**  
**Y mediremos**

Tiempo necesario:   

**PASO 4: CRITERIOS**  
**Tenemos razón si**

Copyright Business Model Foundry AG    Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer

La tarjeta de prueba se utiliza antes de hacer nuestro experimento.

Aquí definiremos que es lo que quiero saber de mi cliente y como lo voy a medir.

Desarrollaremos paso a paso nuestra tarjeta de pruebas.



# Paso a paso

## Tarjeta de pruebas

 Strategyzer

Nombre de la prueba

11 - mar - 2020

Nombre del emprendedor

16 horas

# Paso a paso

## PASO 1: HIPÓTESIS

Creemos que

El nicho de mercado identificado está  
dispuesto a consumir el producto en una presentación de 100 gr.

Decisiva:



Para que mi idea sea exitosa,  
¿debo probar que esto es cierto!

Quiero probar la validez de esta  
hipótesis antes de invertir mi  
tiempo y dinero

¿Qué tan crítica es esta hipótesis  
para mi modelo de negocio?

# Paso a paso

OJO: Realizar encuestas o entrevistas no siempre será fiable, pues las personas:

- Poseen poca capacidad de explicar o predecir su propio comportamiento.
- Tienden a dar las respuestas que creen que son las deseadas o esperadas.

PASO 2: PROBAR

Para verificarlo, haremos

Degustaciones y ventas del

producto en la feria \_\_\_\_\_ invitando a los asistentes a dar su opinión.



¿Qué tan costoso resulta realizar esta prueba?

¿Qué tan confiables serán los resultados de esta prueba?

# Paso a paso

OJO: Es importante mantener un conteo riguroso de la probaron nuestros prototipos (alcance).

PASO 3: MÉTRICA

**Y mediremos**

De la cantidad total de personas que degustaron o compraron el producto, cuántas personas estuvieron satisfechas con el tamaño de la presentación.



¿Cuánto tiempo me tomará realizar esta prueba?

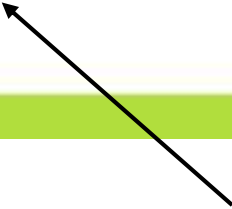
# Paso a paso

PASO 4: CRITERIOS

**Tenemos razón si**

Al menos el 70% de los posibles clientes

Estuvieron satisfechos con la presentación del producto.



Comparo estos resultados con  
datos concretos, de manera que  
se valide o no la hipótesis.

# Tarjeta de aprendizaje

**Tarjeta de aprendizaje** Strategyzer

Nombre de la conclusión: Fecha del aprendizaje:

Persona responsable:

**PASO 1: HIPÓTESIS**  
Creíamos que

**PASO 2: OBSERVACIÓN**  
Observamos

Fiabilidad de los datos:

**PASO 3: APRENDIZAJE Y CONCLUSIONES**  
A partir de ahí aprendimos que

Acción requerida:

**PASO 4: DECISIONES Y ACCIONES**  
Por lo tanto, haremos

Copyright Business Model Foundry AG Los creadores de Generación de modelos de negocio y Strategyzer.

La tarjeta de aprendizaje se utiliza después de hacer nuestra prueba de mercado.

Aquí definiremos los resultados de nuestro experimento. Lo más importante es la evidencia real de los clientes.

Desarrollaremos paso a paso como elaborar nuestra tarjeta de aprendizaje.

# Paso a paso

PASO 1: HIPÓTESIS

**Creíamos que**

Nuestro nicho de mercado prefiere  
el consumo de nuestro producto con una presentación de 100 gr.

Simplemente recuerdo la  
hipótesis planteada en la tarjeta  
de pruebas

# Paso a paso

Los datos son fiables pues el experimento fue realizado con nuestro público objetivo.

## PASO 2: OBSERVACIÓN

### Observamos

El porcentaje de posibles clientes que

Estuvieron satisfechos con la presentación del producto fue del 40%



Realizo una comparación de los resultados encontrados con los objetivos planteados



# Paso a paso

¿Qué tan drástica es la acción requerida para mejorar estos resultados?

## PASO 3: APRENDIZAJE Y CONCLUSIONES

### A partir de ahí aprendimos que

Nuestro nicho de mercado prefiere presentaciones más pequeñas, más económicas y fáciles de llevar.

Acción requerida:



En caso de no haber encontrado este resultado a tiempo, el impacto hubiese sido negativo

# Paso a paso

## PASO 4: DECISIONES Y ACCIONES

### Por lo tanto, haremos

Cambiaremos el tamaño de nuestra presentación, y desarrollaremos una nueva opción de producto que sea económica y fácil de llevar.

A partir de aquí, se repite el proceso.

# Documentación

- Documentar toda esta información es vital para los emprendedores ya que representa la evidencia de consumo de su proyecto.



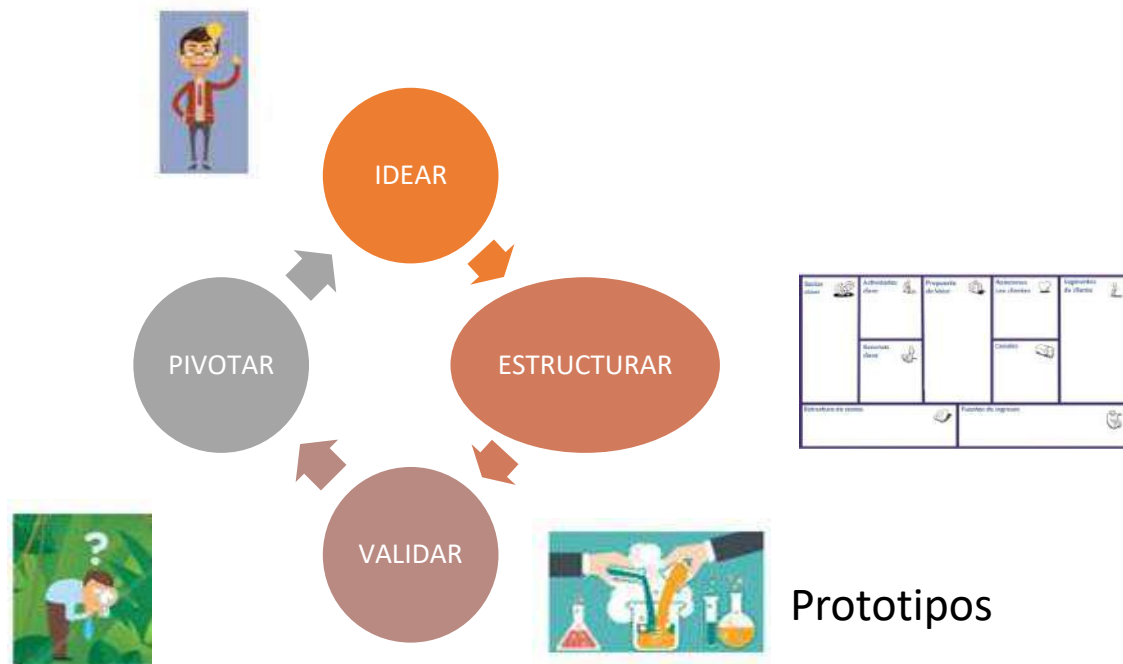
# Desarrollar nuestros experimentos

- Actividad 8



En el documento de la Actividad 8 podrán desarrollar sus pruebas de mercado.

# Terminamos el proceso



Una vez que hemos hecho las pruebas de mercado y hemos identificado que debemos mejorar, repetimos la metodología hasta tener la certeza de que nuestro producto será aceptado en el mercado.

Recuerden el objetivo es asumir riesgos calculados. Cuando hayan desarrollado toda la metodología tendrán la certeza de que están asumiendo riesgos calculados.

Podrán tomar decisiones cada vez más grandes y verán crecer un negocio exitoso y sostenible. Buena suerte

# GRACIAS