BIENVENIDOS ¹⁹



Curso: Pl2102 - Proyectos Interdisciplinarios 2



Ruta de *APRENDIZAJE*



Temario

T 4

BMC Intro
Customer Discovery Framework



Introducción al curso Árbol del Problemas



BMC Parte 1 MVP



Mapa de actores



Marketing Mix Investigación de Mercado Proyección de la demanda Presupuesto (Costos de inversión, Costos fijos, Costos variables)



Etnografía



Presentaciones efectivas: Pitch



Ruta de *APRENDIZAJE*



Temario

T 4

BMC Intro
Customer Discovery Framework



Introducción al curso Árbol del Problemas



BMC Parte 1 MVP



Mapa de actores



Marketing Mix Investigación de Mercado Proyección de la demanda Presupuesto (Costos de inversión, Costos fijos, Costos variables)



Etnografía



Presentaciones efectivas: Pitch

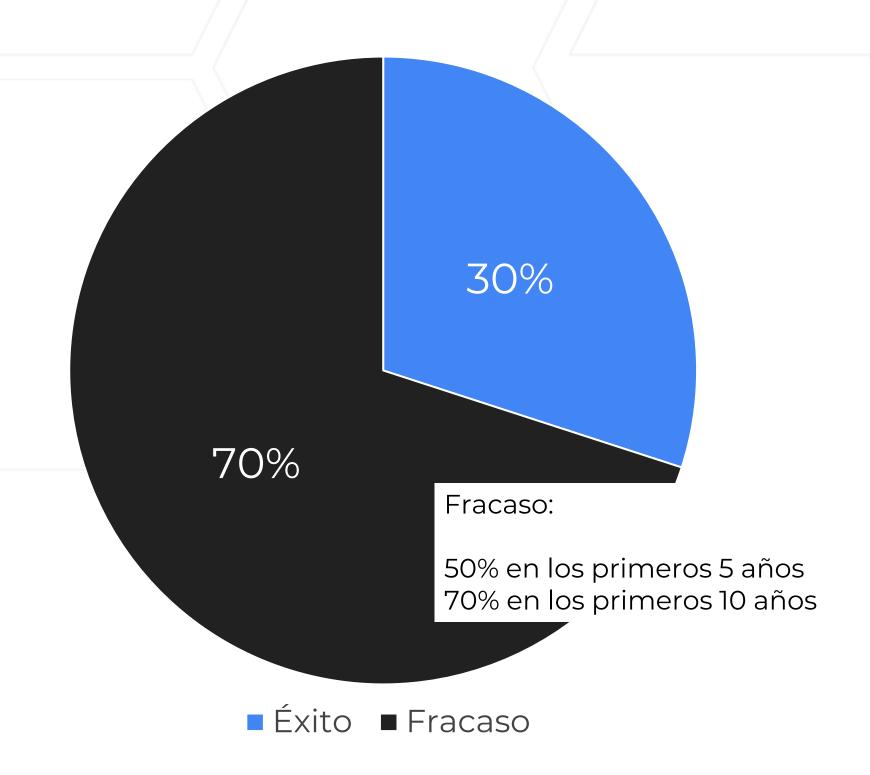




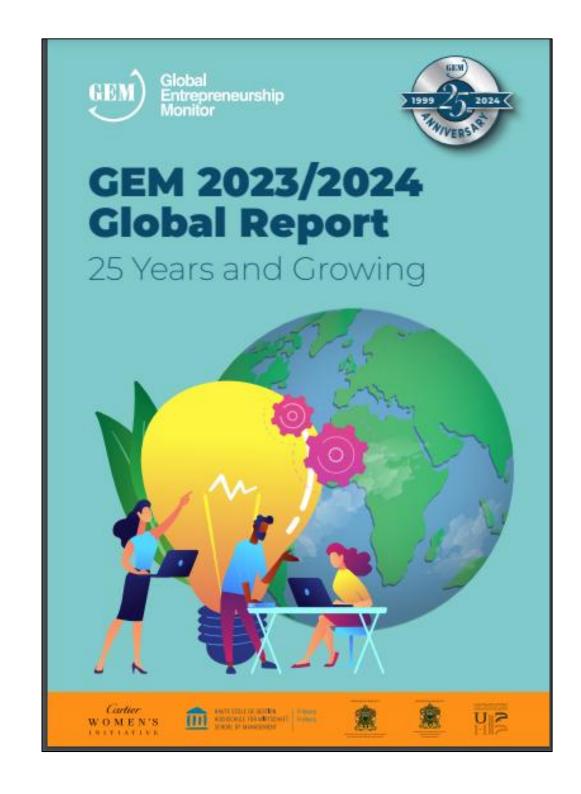
Business Model Canvas



Sabías QUE...



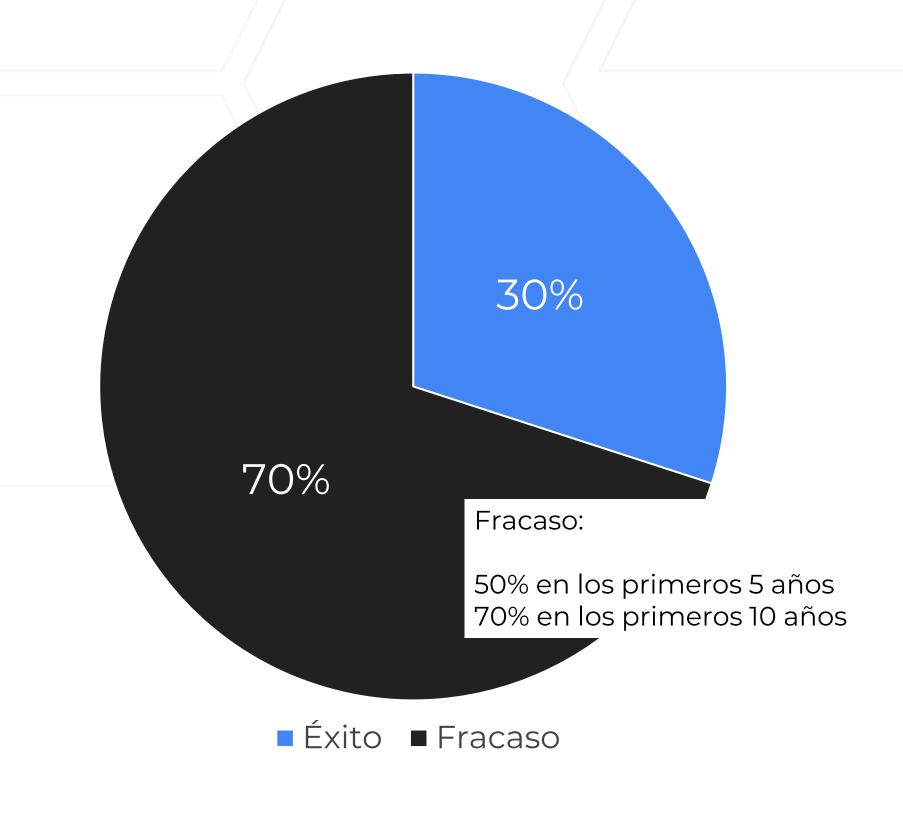


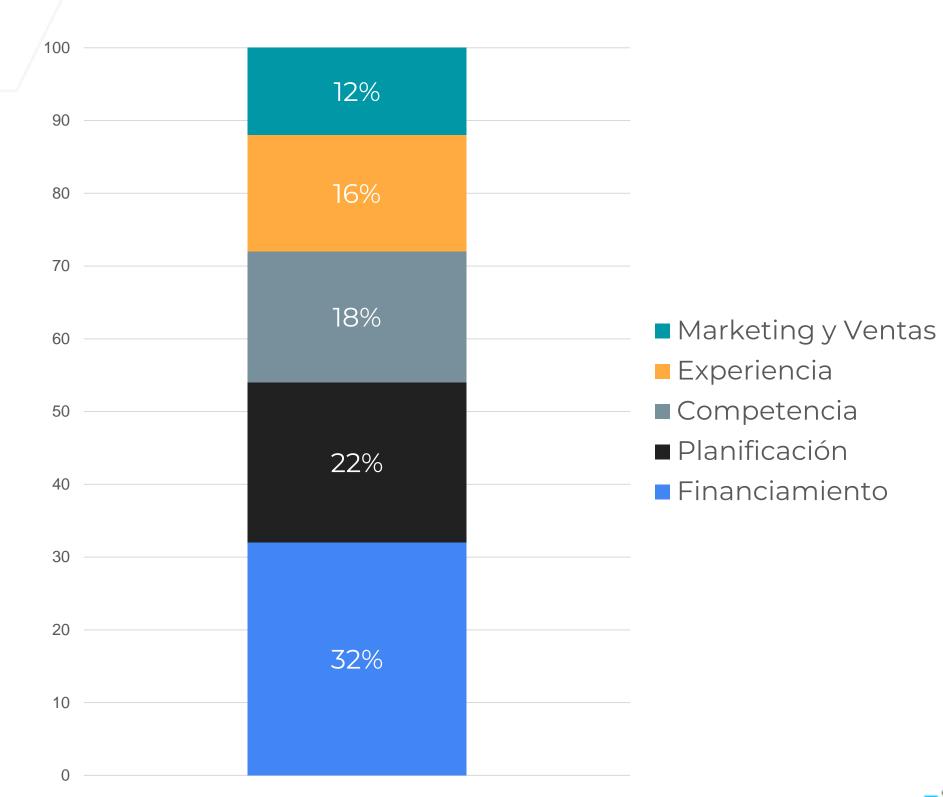




Sabías QUE...



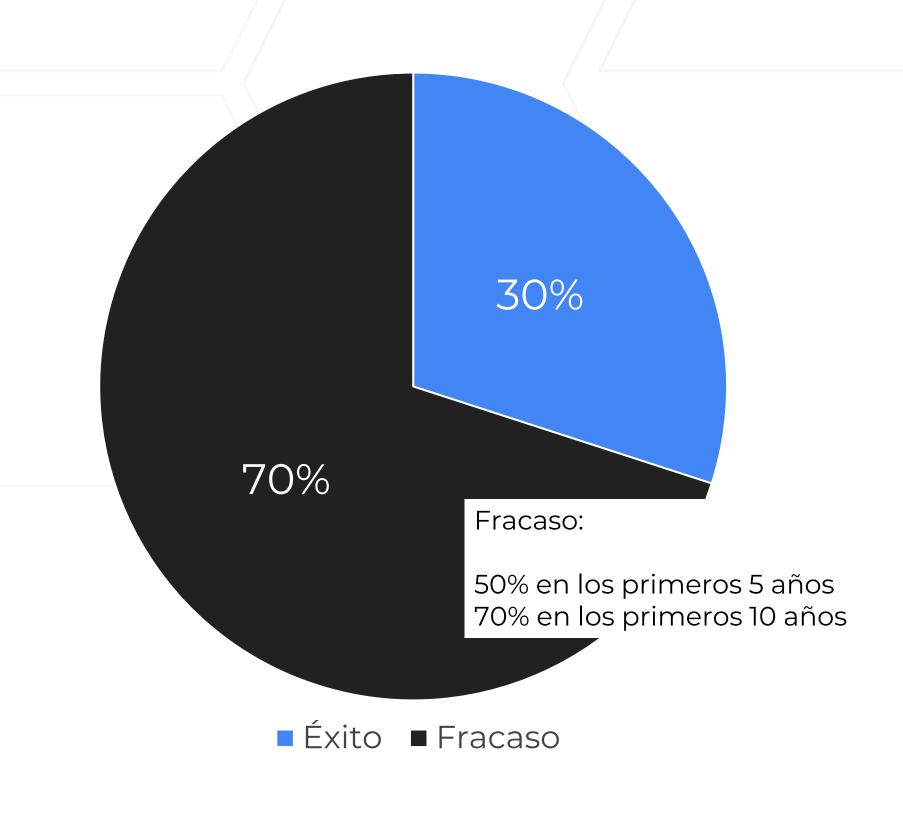


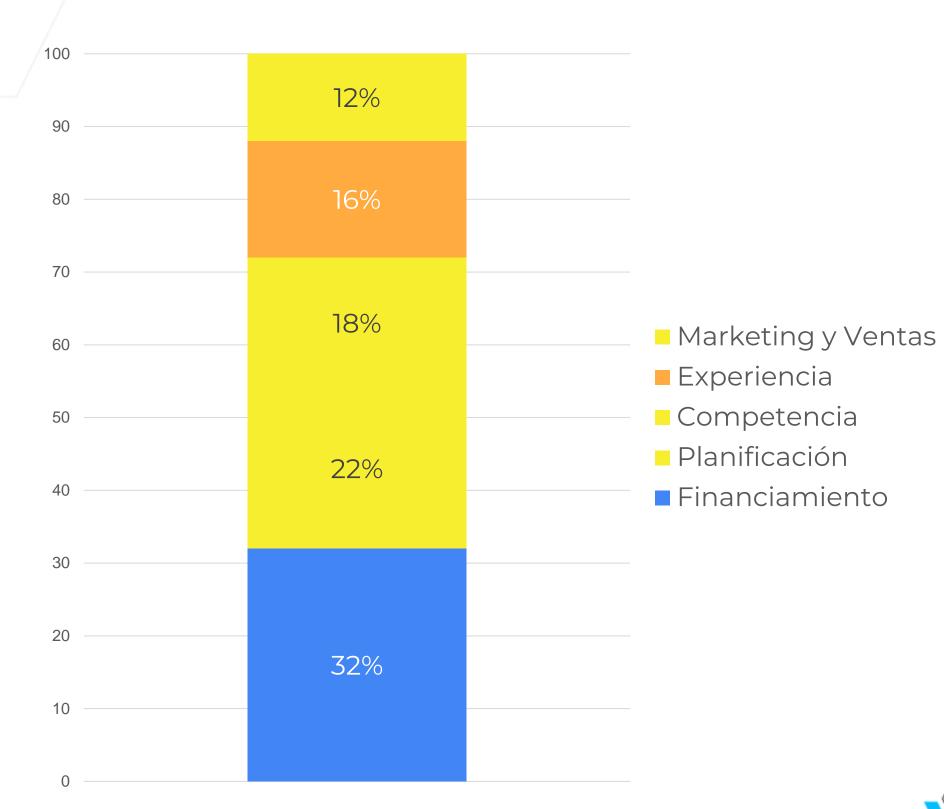




Sabías QUE...











SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	ESTA DE LOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
EMI	PRESAVE		MERCA	DO
ESTRUC	TURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	RESOS











SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	6		4	
8	RECURSOS CLAVE	2	MERCA	ADO
	7		3	
ESTRUC	ETURA DE COSTOS		FUENTE DE INGE	RESOS





SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUC	CTURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	ESOS





SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES	PROPUES	TA DE	RELACION CON EL	SEGMENTO DE
SOCIOS CLAVES	CLAVE	VALC	R	CLIENTE	CLIENTES
					¿A quién?
	RECURSOS CLAVE			CANALES	Cr (quioii.
ESTRU	ICTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGR	RESOS





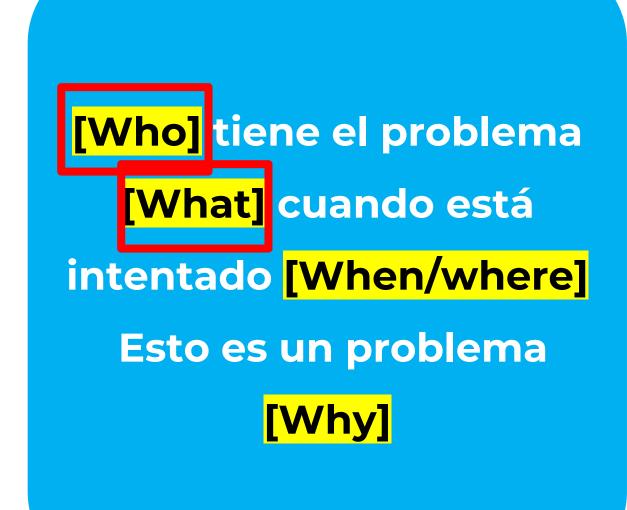
Definir el problema y Cliente

LA NUEVA PIZZERÍA, UNA OPCION DIFERENTE

Un grupo de amigos se reúne en un parque. Entre risas y charlas, llega el momento de la comida. Todos buscan opciones rápidas y sabrosas en sus celulares, las alternativas que encuentran en el mercado son: hamburguesas grasosas, pizzas con ingredientes procesados y una gran cantidad de calorías.

Sofía, una de las amigas, comenta: "Ojalá existiera una opción de comida rápida que fuera realmente saludable. Me encantaría comer una pizza deliciosa sin sentirme culpable después." Andrés, otro del grupo, agrega: "Yo también. Con tantas personas preocupadas por su salud, es increíble que no haya más opciones de comida rápida que sean nutritivas y a la vez sabrosas."

Inspirados por esta conversación, Sofía y Andrés deciden investigar el mercado de las pizzas. Descubren que, si bien existe una gran oferta de pizzas, la mayoría no se ajusta a sus necesidades. Las pizzas tradicionales suelen ser altas en calorías, grasas saturadas y sodio, y muchos de sus ingredientes son procesados y contienen conservantes. Al mismo tiempo, encuentran un creciente interés por la alimentación saludable. Cada vez más personas buscan opciones de comida rápida que sean nutritivas y que no sacrifiquen el sabor.





Definir el problema y Cliente

Conocer a mi cliente

User Persona (Arquetipo)







TOOLKITS

CUSTOMER DISCOVERY FRAMEWORK



Customer Discovery Framework



User Persona (Arquetipo)

Una persona representa un usuario del sistema, describiendo no sólo su papel, sino también sus características y necesidades específicas.

Esto crea una representación realista de los usuarios, lo que ayuda a describir las funcionalidades desde el punto de vista de quienes interactuarán con el producto final.

User Journey

Secuencia basada en escenarios de los pasos que sigue un usuario para lograr un objetivo (adquirir P/S), Describir el viaje implicará comprender la experiencia del usuario en muchos puntos de interacción, porque, en un viaje, los usuarios pueden utilizar múltiples canales o fuentes de información.



Customer Discovery Framework



User Persona (Arquetipo)

Una persona representa un usuario del sistema, describiendo no sólo su papel, sino también sus características y necesidades específicas.

Esto crea una representación realista de los usuarios, lo que ayuda a describir las funcionalidades desde el punto de vista de quienes interactuarán con el producto final.

User Journey

Secuencia basada en escenarios de los pasos que sigue un usuario para lograr un objetivo (adquirir P/S), Describir el viaje implicará comprender la experiencia del usuario en muchos puntos de interacción, porque, en un viaje, los usuarios pueden utilizar múltiples canales o fuentes de información.





	USER PERSONA	Escenario Contexto en que se realiza el "viaje" o recordanalizará.	rido que se	Logros/expec	tativas	
	Interacción 1	Interacción 2	Interacción 3		Interacción 4	
	Identificar y registra las etapas y a recoger agua: 1. Baja del cerro, 2.camino hacia el poz 3.recoger agua,	ctividades que realiza el usuario dentr zo,	o del proceso que s	se quiere analizar, p	oor ejemplo:	
	4.volver a casa					
Proceso						Producto
de compra	Order	nar las interacciones que realiza	con el P/S a mar	nera de línea de	tiempo.	vendido
	Oportunidades	Oportunidades	Oportunidade	!S	Oportunidades	





USER PERSONA	Escenario Contexto en que se realiza el "viaje" o realizará.	/	Logros/expect	tativas	
Interacción 1	Interacción 2	Interacción 3		Interacción 4	
Actividad: Describir lo que hace de manera cor	Actividad: Ta Describir lo que hace de manera corta	Activi Describir lo que hac		Actividad: Describir lo que hace de manera corta	
	sentimientos que el usuario encontrará a lo largo de	su recorrido y que pueden	ser mapeados a medic	da que recorre las diferentes etapas.	
/	Ordenar las interacciones que realiz	za con el P/S a mar	era de línea de	tiempo.	
/		za con el P/S a man		tiempo. Sentimientos	
	Ordenar las interacciones que realiz		entos		





	USER PERSONA	Escenario Contexto en que se realiza el "viaje" o recanalizará.	corrido que se	Logros/expe	ctativas	
	Interacción 1	Interacción 2	Interacción 3		Interacción 4	
	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta		vidad: ace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	
Proceso						Producto
de compra						vendido
	Sentimientos	Sentimientos	Sentin	mientos	Sentimientos	
	Necesidades	Necesidades	Nece	sidades	Necesidades	
	Oportunidades	Oportunidades	Oportunidado	es	Oportunidades	





USER PERSONA	Escenario Contexto en que se realiza el "viaje" o recanalizará.	corrido que se	ectativas
Interacción 1	Interacción 2	Interacción 3	Interacción 4
Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta
		su recerrido y que pueden ser maneados a mo	edida que recerre las diferentes etanas
Positivos sobre la linea de tiempo, ne		za con el P/S a manera de línea d	
Positivos sobre la linea de tiempo, ne	egativos debajo.		
Positivos sobre la linea de tiempo, ne	enar las interacciones que realiz	za con el P/S a manera de línea d	le tiempo.

Customer Discovery Framework



Alegrías

Son los resultados positivos cuando llevan a cabo las actividades

- Beneficios que los usuarios/clientes esperan o desean
- Acciones que el usuario/cliente valora o valoraría

Dolores

Se formula como algo negativo que los usuarios/clientes experimentan antes, durante y después de llevar a cabo <mark>las actividades</mark>

- Problemas
- Frustraciones
- Preocupaciones
- Riesgos



Customer Discovery Framework



User Persona (Arquetipo)

Una persona representa un usuario del sistema, describiendo no sólo su papel, sino también sus características y necesidades específicas.

Esto crea una representación realista de los usuarios, lo que ayuda a describir las funcionalidades desde el punto de vista de quienes interactuarán con el producto final.

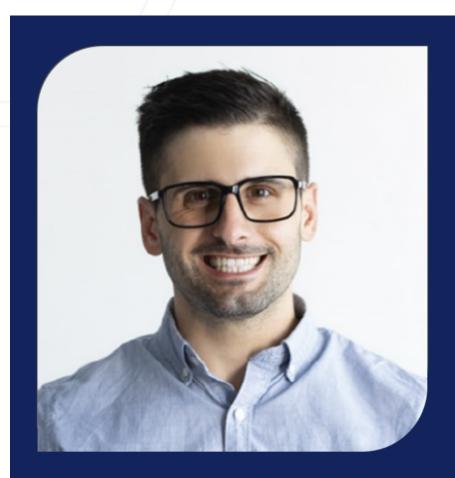
User Journey

Secuencia basada en escenarios de los pasos que sigue un usuario para lograr un objetivo (adquirir P/S), Describir el viaje implicará comprender la experiencia del usuario en muchos puntos de interacción, porque, en un viaje, los usuarios pueden utilizar múltiples canales o fuentes de información.



User Persona





Raúl Brenes El Asistente

Asistente de gerencia en el área de logistica y entrega de mercancías.

"El conocimiento es poder"

Organizado | Crítico

Práctico | Trabajador

Datos personales

Edad: 29 años.

Ocupación: Administrador. Condición: Soltero, sin hijos. Residencia: San José, CR

Nivel: Clase media.

Tareas: Correo, Redes Sociales

¿Quién es Raúl?

Es pasante de la licenciatura en Administración. Trabaja como asistente de gerencia y

desea crecer como profesional. Tiene dos consentidas mascotas.

Habilidades tecnológicas

Internet Ofimática Redes Soc.

Móviles

Necesidades / Metas

- Siente que necesita comunicarse de manera frecuente y colaborativa con compañeros de trabajo.
- Desea viajar y conocer otras culturas.

Comportamientos / Acciones

- Compra frecuentemente en internet.
- Le gusta leer libros electrónicos.
- Maneja su agenda en línea.
- Es protector de los animales.

Objetivos / Motivaciones

- Dejar el papel y manejar todas sus actividades de manera virtual (nube).
- Obtener información relevante para su trabajo y profesión.
- Poder difundir y compartir información de manera rápida y confiable.

Frustraciones / Puntos de dolor

- Le desagrada el tener que registrarse en sitio y/o sistemas.
- Encontrar datos e información que no sea clara, útil y funcional.
- No poder disponer de servicios en línea cuando son requeridos.

Conocimiento de la marca

Nunca ha escuchado hablar de la empresa y sus servicios.

Dispositivos que utiliza



Redes sociales que utiliza





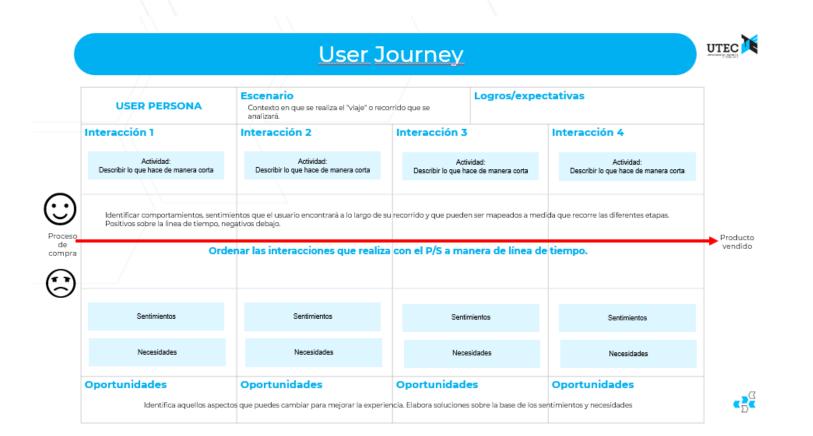






Definir el problema y Cliente

Conocer a mi cliente



Customer Discovery Framework

Son los resultados positivos cuando llevan a cabo las actividades

Alegrías

- Beneficios que los usuarios/clientes esperan o desean
- Acciones que el usuario/cliente valora o valoraría

Se formula como algo negativo que los usuarios/clientes experimentan antes, durante

y después de llevar a cabo <mark>las actividades</mark>

Dolores

- Problemas
- Frustraciones
- Preocupaciones
- Riesgos



UTEC 📜





Definir el problema y Cliente

Conocer a mi cliente

¿Quién es Raúl?

desea crecer como

profesional. Tiene dos

consentidas mascotas.

Es pasante de la licenciatura

como asistente de gerencia y

en Administración. Trabaja

User Journey



Interacción 2 Actividad: Describir lo que hace de man Ordenar las interacciones Oportunidades Identifica aquellos aspectos que puedes cambiar para mej

Escenario

USER PERSONA

Actividad: Describir lo que hace de manera corta

Interacción 1

Oportunidades

Raúl Brenes El Asistente

Asistente de gerencia en el área de logistica y entrega de mercancías.

"El conocimiento es poder"

Organizado | Crítico Práctico | Trabajador

PERFIL CREADO POR: ANDRÉS P. BERTOZZI ©

UTEC 1

Datos personales

Edad: 29 años. Ocupación: Administrador. Condición: Soltero, sin hijos. Residencia: San José, CR Nivel: Clase media.

Tareas: Correo, Redes Sociales

Necesidades / Metas

- Siente que necesita comunicarse de manera frecuente y colaborativa con compañeros de trabajo.
- Desea viajar y conocer otras culturas.

Objetivos / Motivaciones

- Dejar el papel y manejar todas sus actividades de manera virtual (nube).
- Obtener información relevante para su trabajo y profesión.
- Poder difundir y compartir información de manera rápida y confiable.

Conocimiento de la marca

Nunca ha escuchado hablar de la empresa y sus servicios.

Dispositivos que utiliza

Habilidades tecnológicas

Customer Discovery Framework

Internet Ofimática Redes Soc. Móviles

Comportamientos / Acciones

- Compra frecuentemente en internet.
- Le gusta leer libros electrónicos.
- Maneja su agenda en línea.
- Es protector de los animales.

Frustraciones / Puntos de dolor

- Le desagrada el tener que registrarse en sitio y/o sistemas.
- Encontrar datos e información que no sea clara, útil y funcional.
- No poder disponer de servicios en línea cuando son requeridos.

Redes sociales que utiliza



UTEC 1

Se formula como algo negativo que los usuarios/clientes experimentan antes, durante y después de llevar a cabo las actividades

- Problemas
- Frustraciones
- · Preocupaciones
- Riesgos

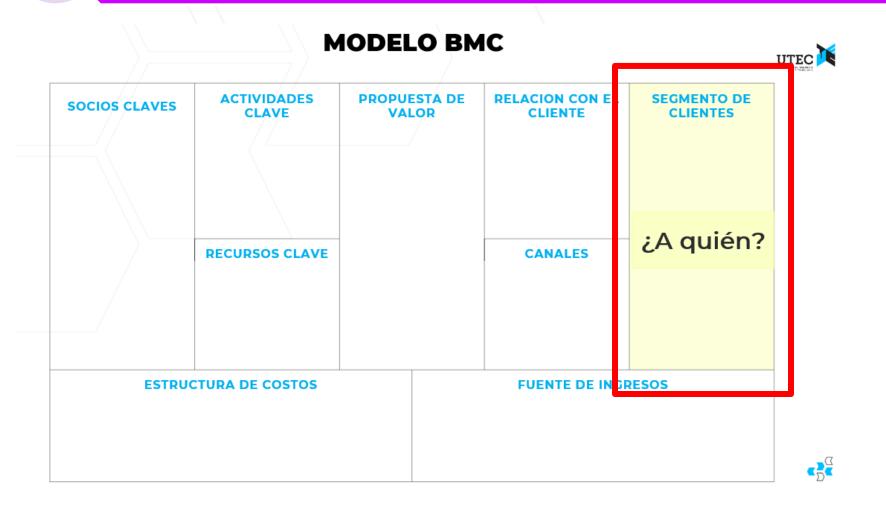






Definir el problema y Cliente

Conocer a mi cliente



PERFIL DEL CLIENTE

[Segmento: Hombres, mujeres, adolescentes, universitarios, escolares etc] que hacen [comportamientos del segmento] les gusta [alegrías] y no les gusta [dolores] etc











Г			/		
	SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
		RECURSOS CLAVE		CANALES	¿A quién?
	ESTRUC	CTURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	RESOS





			/		
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE		ESTA DE LOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE	¿Qı	ué?	CANALES	¿A quién?
ESTRUC	CTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGE	RESOS



Propuesta de Valor



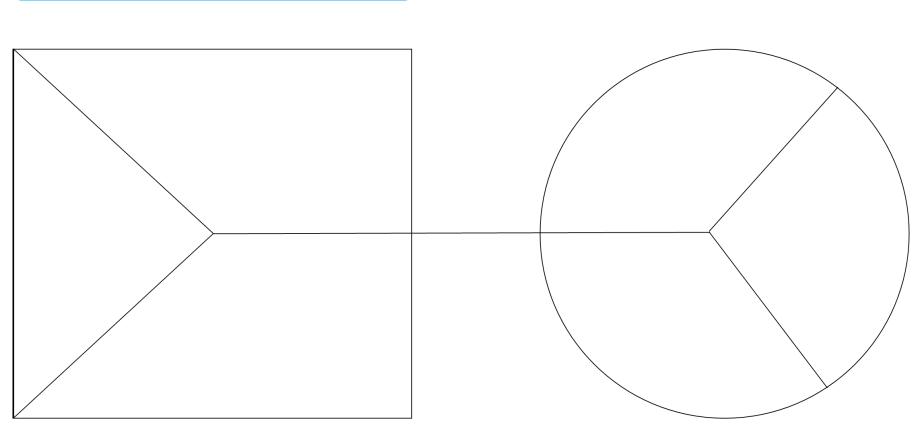
Definir el problema y Cliente

Conocer a mi cliente

Identificar y definir la solución

Mapa de Valor

Mapa de Cliente









TOOLKITS

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



Venta de Pizzas



SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR		RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE	¿Qı	ué?	CANALES	¿A quién?
ESTRUC	ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGE	RESOS



Venta de Pizzas



SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUE	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCT	TURA DE COSTOS		FUENTE DE INC	RESOS

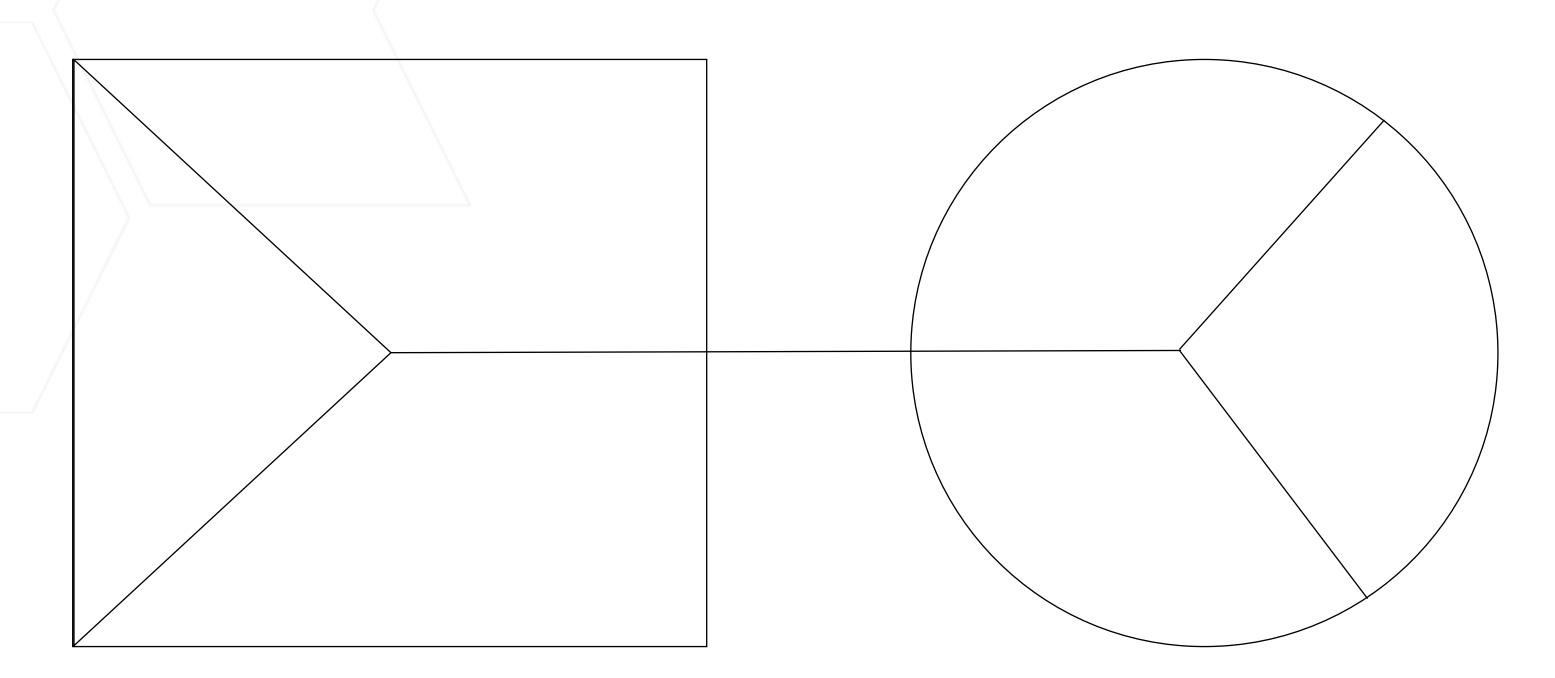


LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



Mapa de Valor

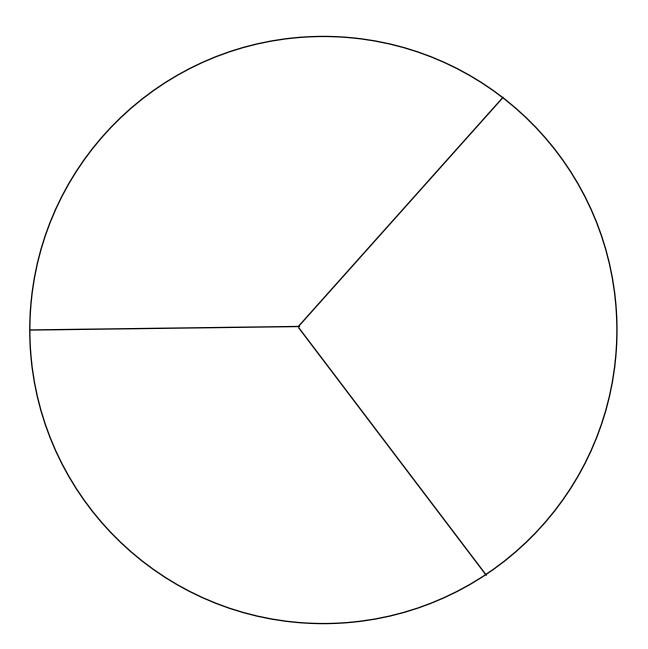
Mapa de Cliente



LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



Mapa de Cliente





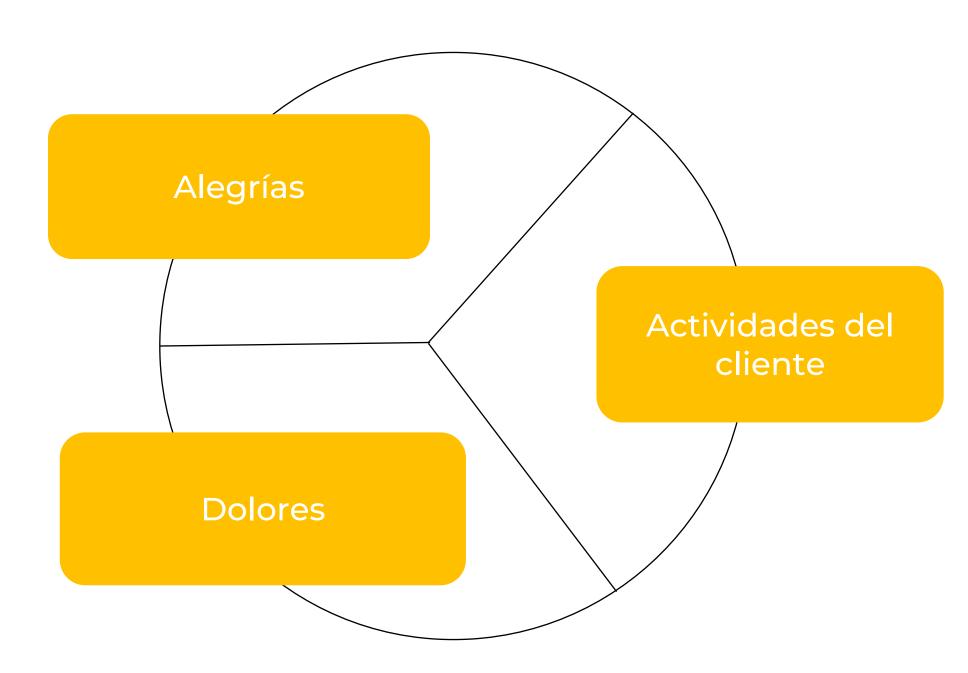


Si identificamos una necesidad insatisfecha en el mercado y desarrollamos una solución creativa e innovadora, podemos tener éxito

En este viaje hacia la satisfacción del cliente, el "mapa del cliente" se convierte en una herramienta indispensable.

Nos permite visualizar las actividades, dolores y alegrías de nuestros consumidores, guiándonos en el diseño de una propuesta de valor que los haga sentir bien.

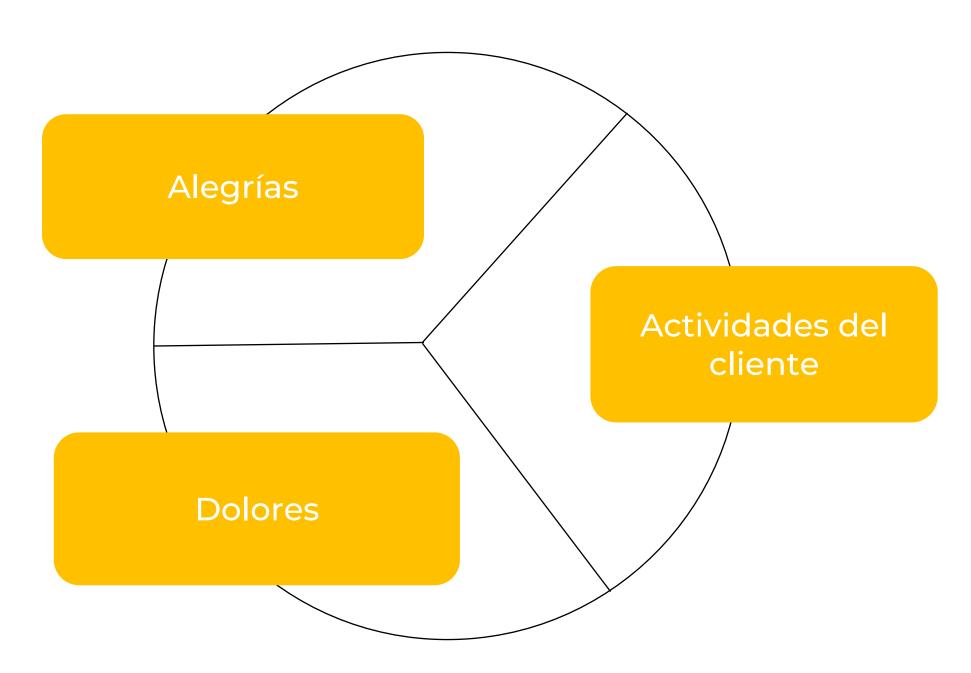
Mapa de Cliente





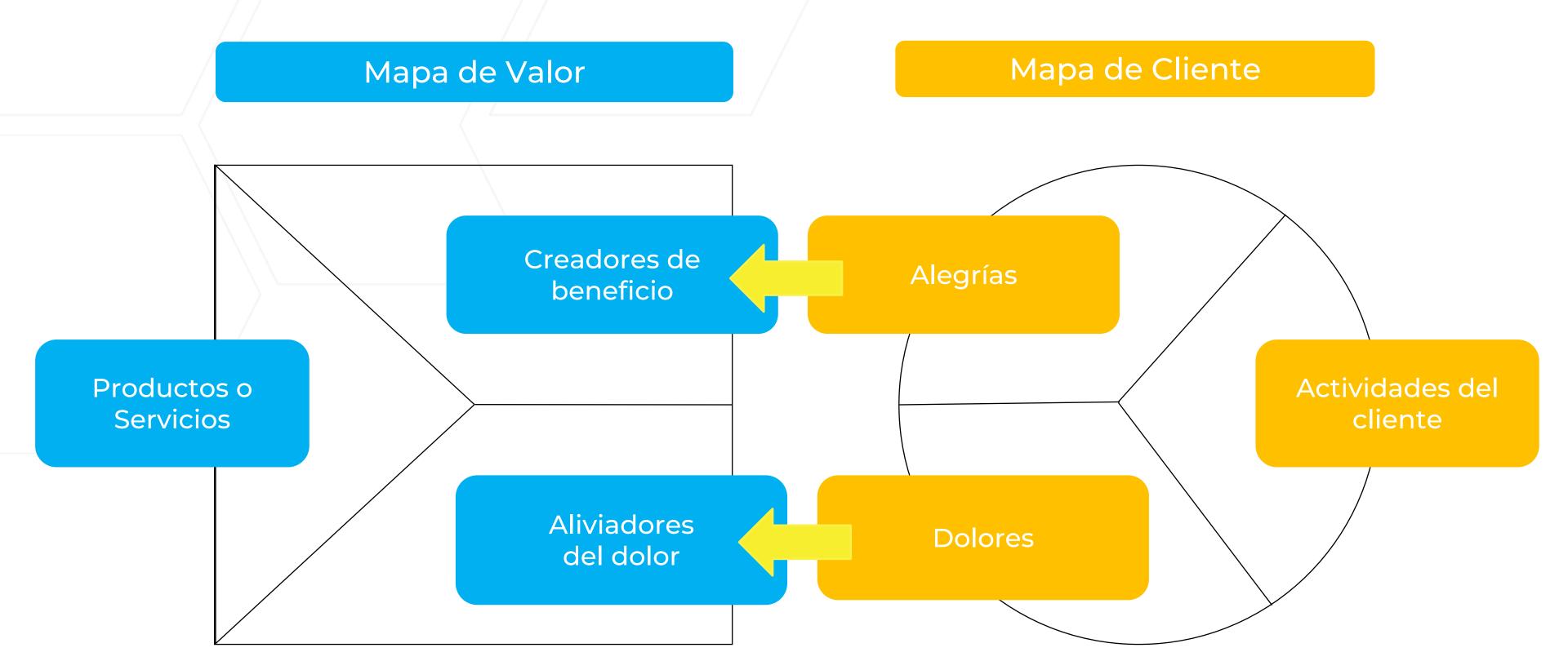


Mapa de Cliente



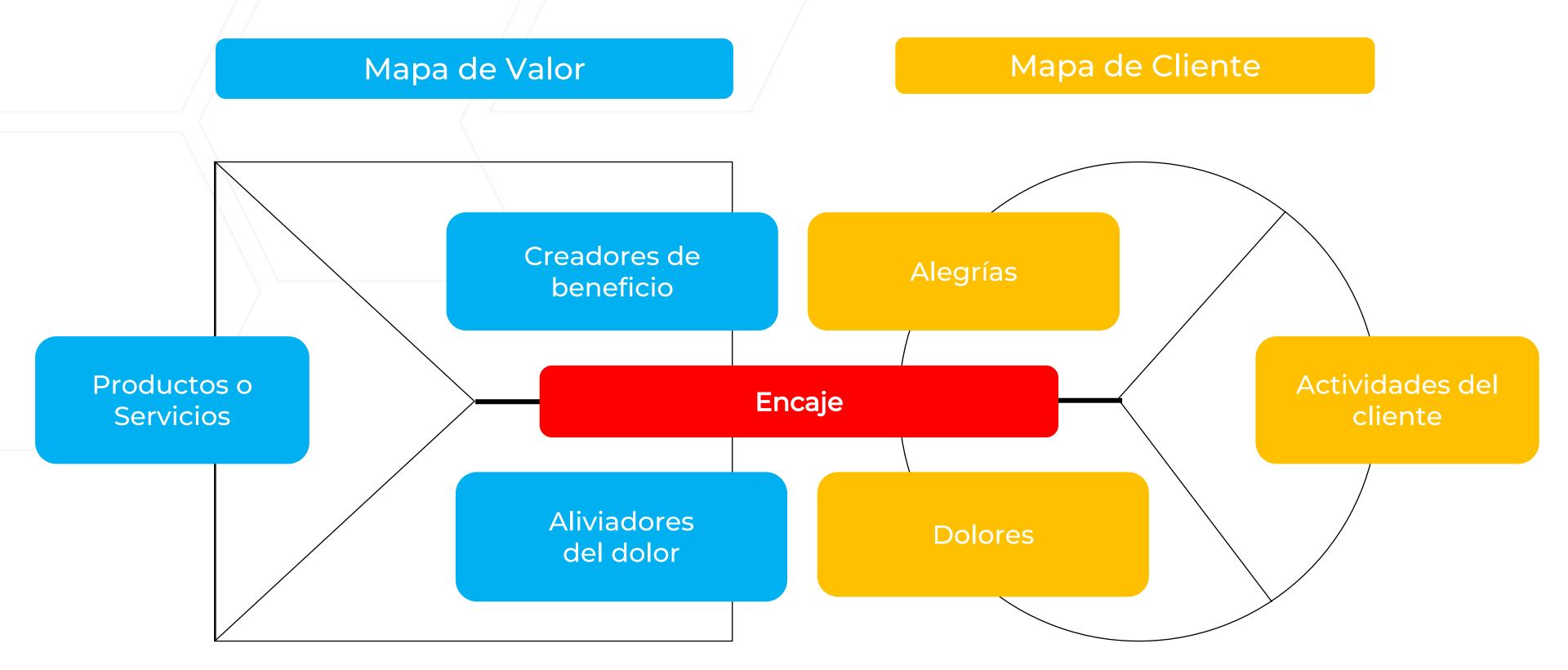






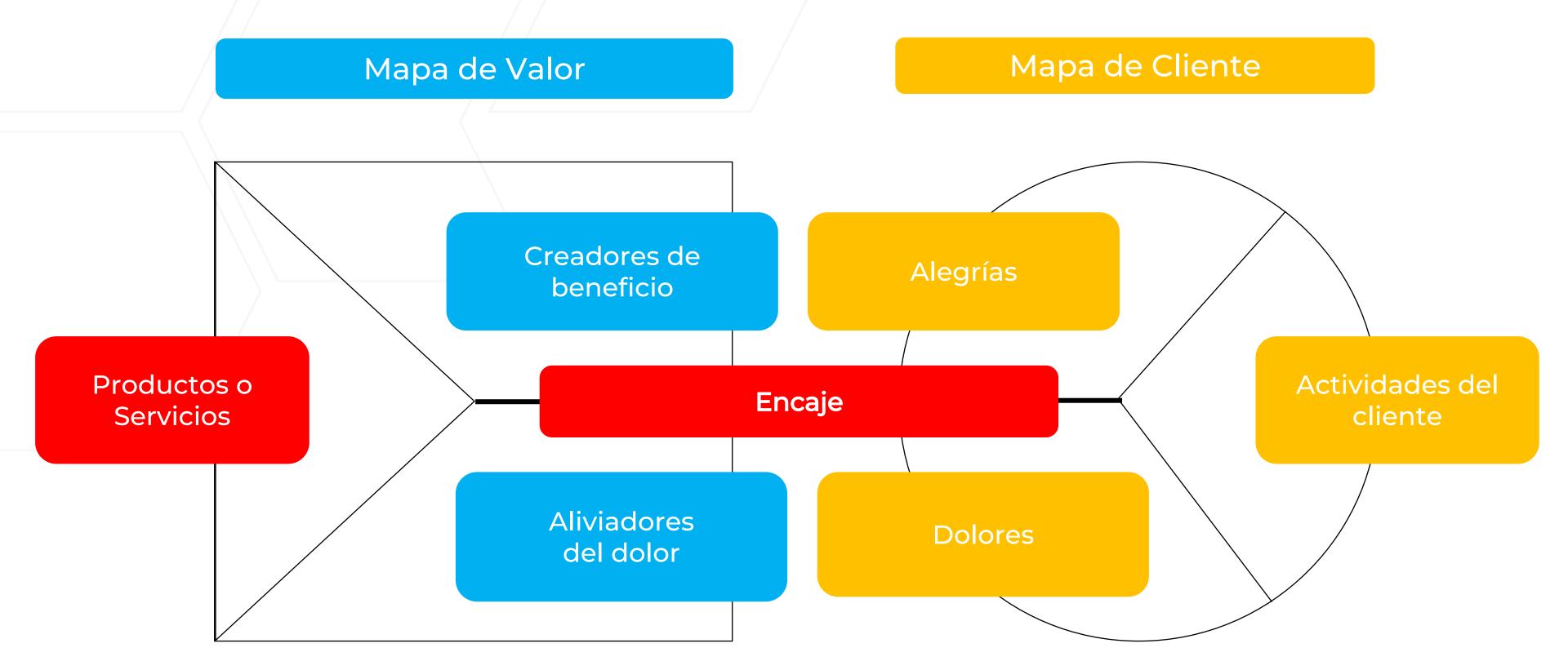






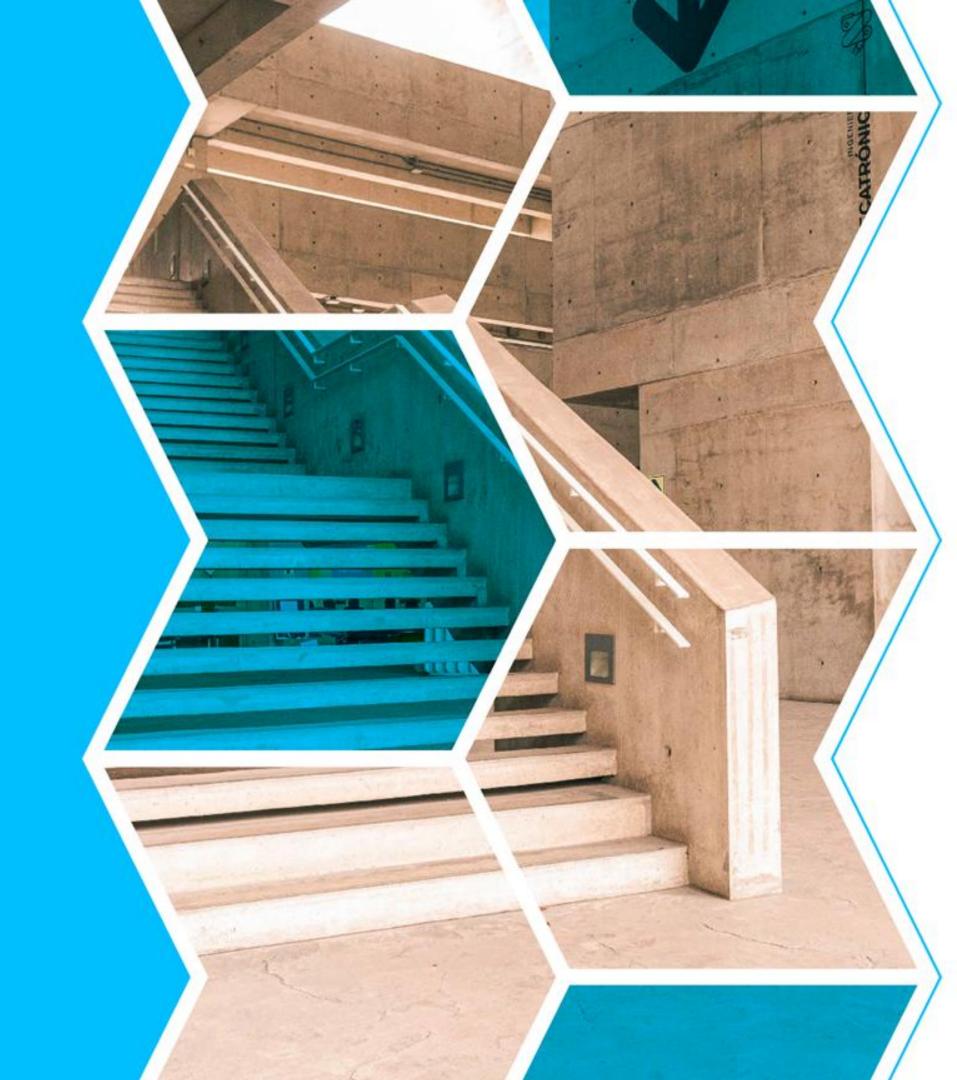




















TOOLKITS

PRODUCTO
MINIMO
VIABLE







85 % de los 30 000 lanzamientos de nuevos productos fracasa









Mínimo Producto Viable: Qué es



Versión simplificada de un producto o servicio que se crea para comprobar el nivel de satisfacción que genera dicho producto/servicio

Enfoque en el usuario Validación de conceptos y necesidades Minimizar riesgos Aprendizaje continuo Ahorro de recursos Llegar al mercado más rápido



User Journey



USER PERSONA	Escenario Contexto en que se realiza el "viaje" o recanalizará.	corrido que se	ectativas
Interacción 1	Interacción 2	Interacción 3	Interacción 4
Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta
Positivos sobre la linea de tiempo, ne		za con el P/S a manera de línea d	
Positivos sobre la linea de tiempo, ne	egativos debajo.		
Positivos sobre la linea de tiempo, ne	enar las interacciones que realiz	za con el P/S a manera de línea d	le tiempo.

User Journey



USER PERSONA	Escenario	Logros/expectativas		
Interacción 1	Llega a la tienda a realizar pedido	Interacción 3	Interacción 4	
Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Hay una cola muy larga para comprar pizza en tienda	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	Actividad: Describir lo que hace de manera corta	
				Producto
				vendido
Sentimientos	Le disgusta por que es hora de almuerzo y no tiene mucho tiempo	Sentimientos	Sentimientos	
Necesidades	Formas de comprar pizza más rápidamente	Necesidades	Necesidades	
	Actividad: Describir lo que hace de manera corta Sentimientos	Interacción 1 Llega a la tienda a realizar pedido Actividad: Describir lo que hace de manera corta Hay una cola muy larga para comprar pizza en tienda Sentimientos Le disgusta por que es hora de almuerzo y no tiene mucho tiempo Naccesidades Formas de comprar pizza más	Interacción 1 Actividad: Describir lo que hace de manera corta Hay una cola muy larga para comprar pizza en tienda Describir lo que hace de manera corta Llega a la tienda a realizar pedido Hay una cola muy larga para comprar pizza en tienda Describir lo que hace de manera corta Control de manera corta Le disgusta por que es hora de almuerzo y no tiene mucho tiempo Sentimientos Formas de comprar pizza más	Interacción 1 Llega a la tienda a realizar pedido Actividad: Describir lo que hace de manera corta Llega a la tienda a realizar pedido Hay una cola muy larga para comprar pizza en tienda Actividad: Describir lo que hace de manera corta Describir lo que hace de manera corta Le disgusta por que es hora de almuerzo y no tiene mucho tiempo Sentimientos Sentimientos Sentimientos Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades Nacestidades





Funcionalidades del PMV



La funcionalidad es una descripción de una acción o interacción del usuario con el producto.

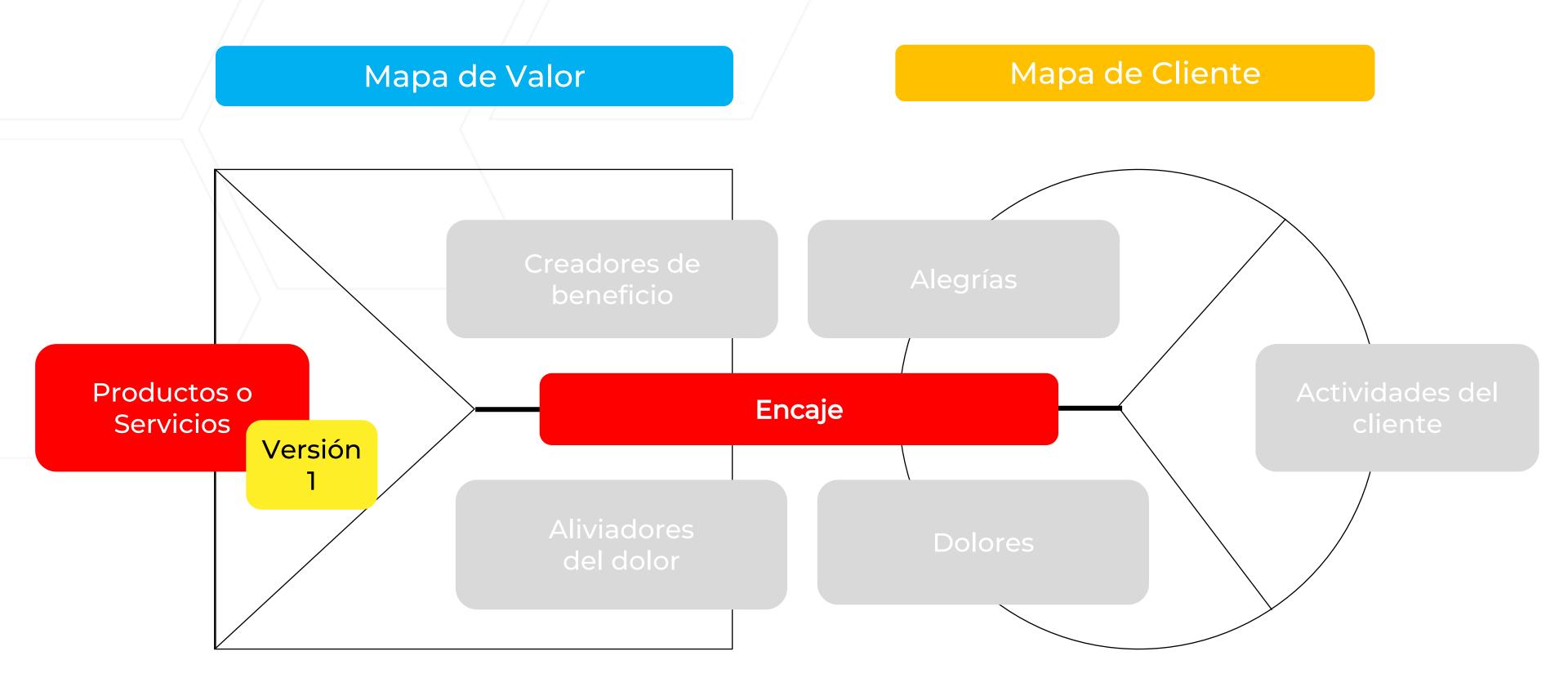
El usuario está tratando de hacer algo. El producto debe tener una funcionalidad para ello. ¿Qué funcionalidad será?

¿Qué necesita tener el producto para que una persona alcance su meta?

ACTIVIDAD	SENTIMIENTO	NECESIDAD	FUNCIONALIDAD
Llega a la tienda a realizar pedido pero hay una cola muy larga	Se siente incómodo porque es hora de almuerzo y no tiene mucho tiempo	Que la atención sea más rápida	 Colocar una opción de "Recojo en tienda" Hacer pizzas pequeñas con producto estándar para que solo paguen el pedido











Construir

Medir

Aprender





Construir

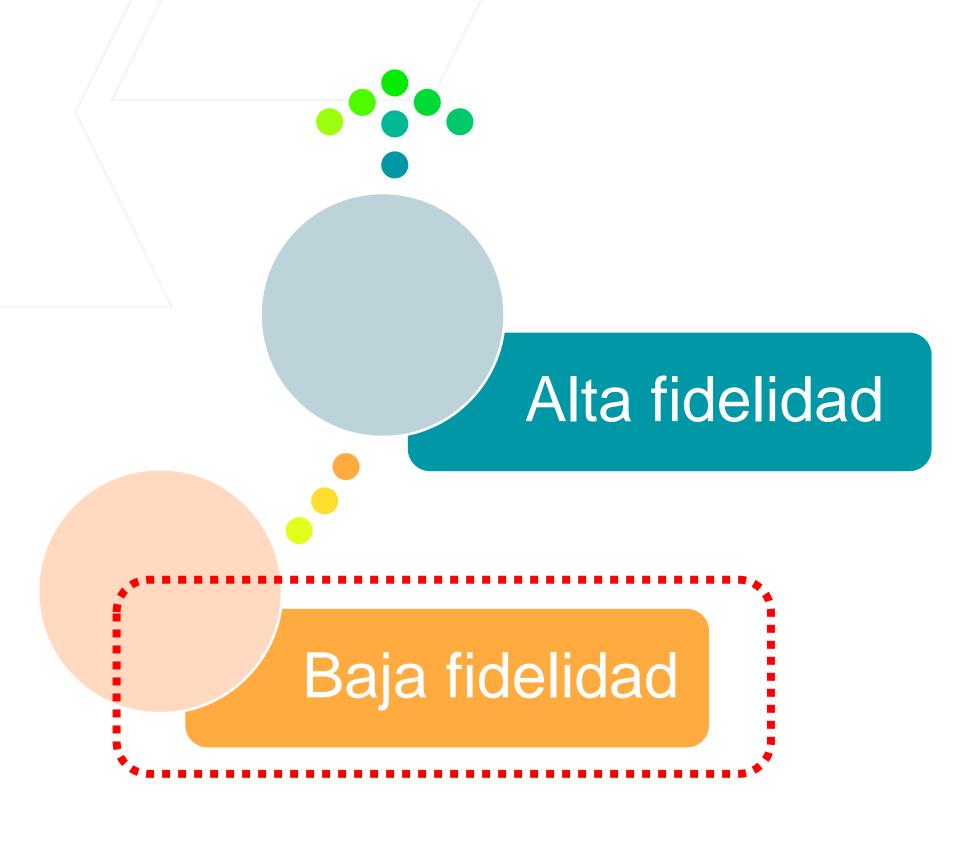
Medir

Aprender

CONSTRUIR
 Prototipo básico
 para obtener
 feedback









Mínimo Producto Viable: Primer Prototipo



Colocarle un nombre a la solución

2

Beneficios que aporta al usuario

1

Representación visual de la solución





Construir

CONSTRUIR
 Prototipo básico
 para obtener
 feedback

Medir

Probar prototipo
 con
 consumidores,
 obtener feedback
 y determinar si
 encaja en
 producto/mercado

Aprender



Mínimo Producto Viable: Medir







Criticas constructivas







Ideas nuevas que surjan en el feedback





Construir

CONSTRUIR
 Prototipo básico
 para obtener
 feedback

Medir

Probar prototipo
con
consumidores,
obtener feedback
y determinar si
encaja en
producto/mercado

Aprender

 Usar feedback de consumidores para mejorar el producto. Esto puede resultar en el producto final o en la iteracción con MVP



Mínimo Producto Viable: Segundo Prototipo



Colocarle un nombre a la solución

2

Beneficios que aporta al usuario

1

Representación visual de la solución



Cabify



PROBLEMA	Movilidad que enfrentan los pasajeros para transportarse en la ciudad
SOLUCION	Plataforma de transporte compartido que ofrece a los pasajeros, una alternativa a los taxis tradicionales, con un enfoque en la calidad y la seguridad del servicio.
RECURSO CLAVE	Afiliación a conductores profesionales con vehículos de gama alta, lo que permitía a los usuarios solicitar un servicio de transporte más cómodo y seguro en comparación con los taxis tradicionales.
SALIDA INICIAL AL MERCADO	Cabify lanzó su MVP en Madrid y Barcelona. Inicialmente, se dirigió a un grupo selecto de usuarios que buscaban un servicio de transporte de calidad.

cabify

Conductores

Empresas

Pasajero

Flotas

Inicia sesión

Registrate 🗸

Más seguridad, mayor calidad y una ciudad a tu alcance

Conviértete en conductor y empieza a ganar dinero

Conduce con nosotros

¿Eres un gestor de flota? >

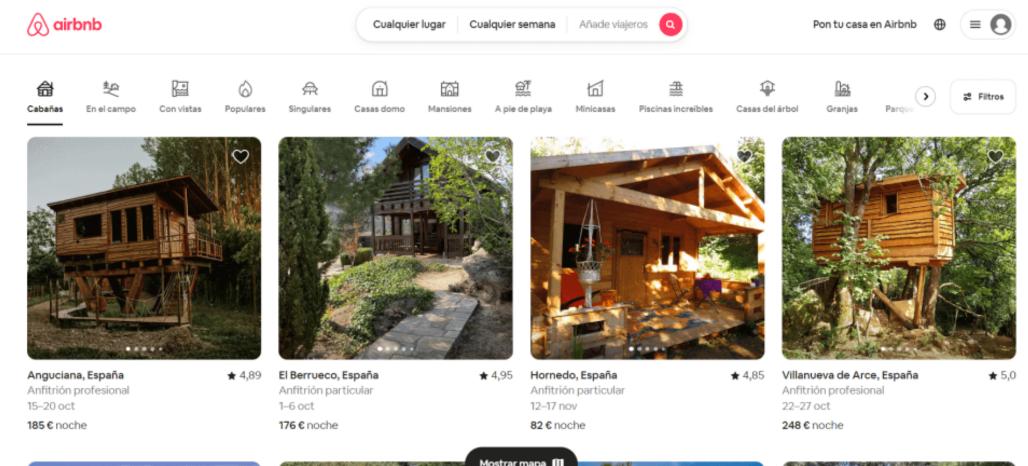




Airbnb



PROBLEMA	Los fundadores, Brian Chesky y Joe Gebbia, estaban buscando una forma de pagar el alquiler de su apartamento en San Francisco.
SOLUCION	Se dieron cuenta de que se avecinaba una conferencia importante en la ciudad, pero la mayoría de los hoteles estaban llenos. Decidieron ofrecer tres colchones inflables en su sala de estar como una alternativa asequible a los hoteles y recibieron un buen feedback de la experiencia
RECURSO CLAVE	Plataforma web, departamentos a alquilar
SALIDA INICIAL AL MERCADO	2008 con el nombre de Airbed & Breakfast donde se ofrecía solo habitaciones. Con el tiempo se convirtió en Airbnb.org con el objetivo de proporcionar alojamiento para estancias cortas



https://www.youtube.com/watch?v=bVe0_9Ppe4M











Colocarle un nombre a la solución

2

Beneficios que aporta al usuario

1

Representación visual de la solución



Propuesta de Valor



Definir el problema

Definir el segmento

Identificar y definir la solución

Mapa de Valor

Mapa de Cliente



Propuesta de Valor



Definir el problema

Definir el segmento

Identificar y definir la solución

Nuestra propuesta de solución resuelve [insertar el problema] al [insertar la solución]

- Nuestra solución propuesta resuelve [el problema que enfrentan los dueños de perros cuando quieren que su animal juegue con otros perros] al [proporcionar una aplicación que permite a los dueños de perros locales conectarse fácilmente].
- Nuestra solución propuesta resuelve [el problema de los padres que monitorean la seguridad de sus bebés] al [proporcionar un sistema de monitoreo de video las 24 horas que se conecta a su cuna].



Propuesta de Valor



Definir el problema

Definir el segmento

Identificar y definir la solución

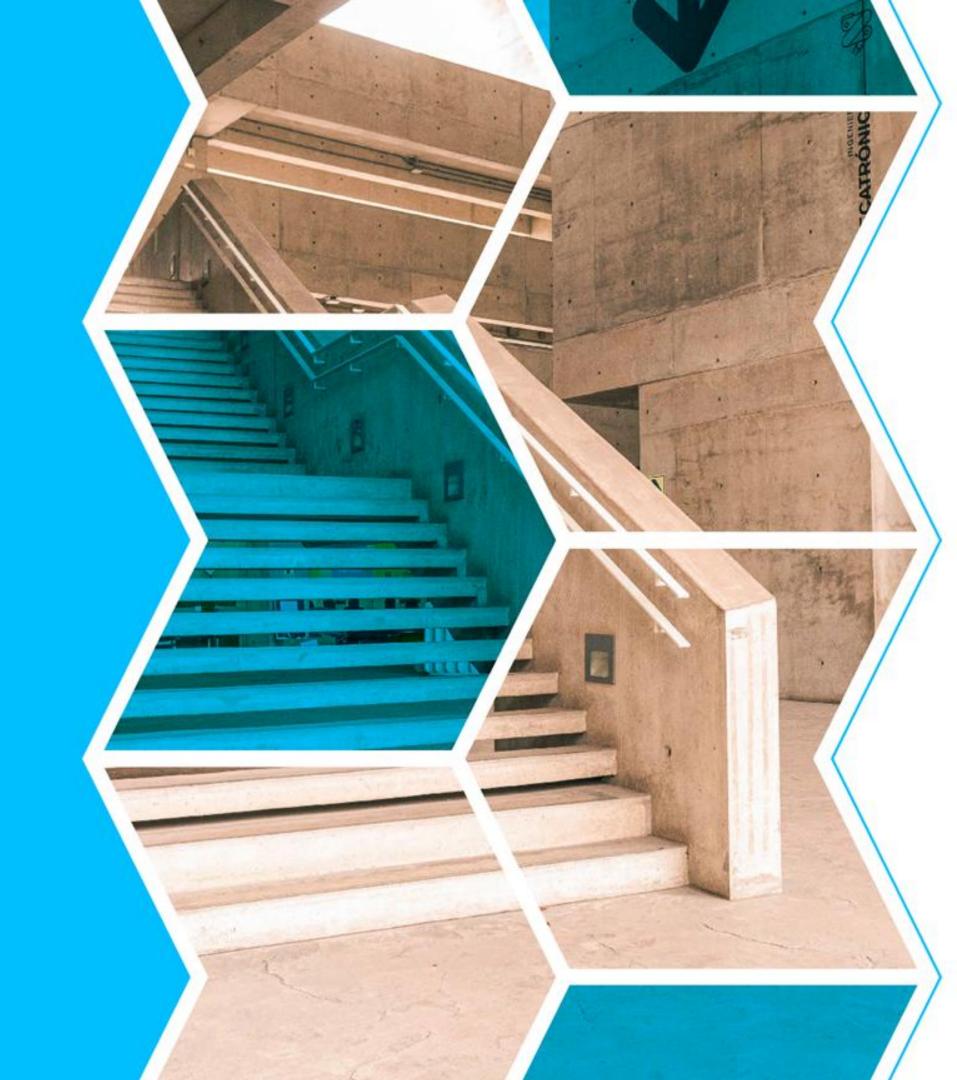
Definir la misión

Para [usuario final] cuyo [problema que necesita ser resuelto] el [Nombre del producto] es un [categoría de producto] que [beneficio clave, la razón para adquirir ese producto].

A diferencia de [alternativa competitiva] nuestro producto [diferencia clave].









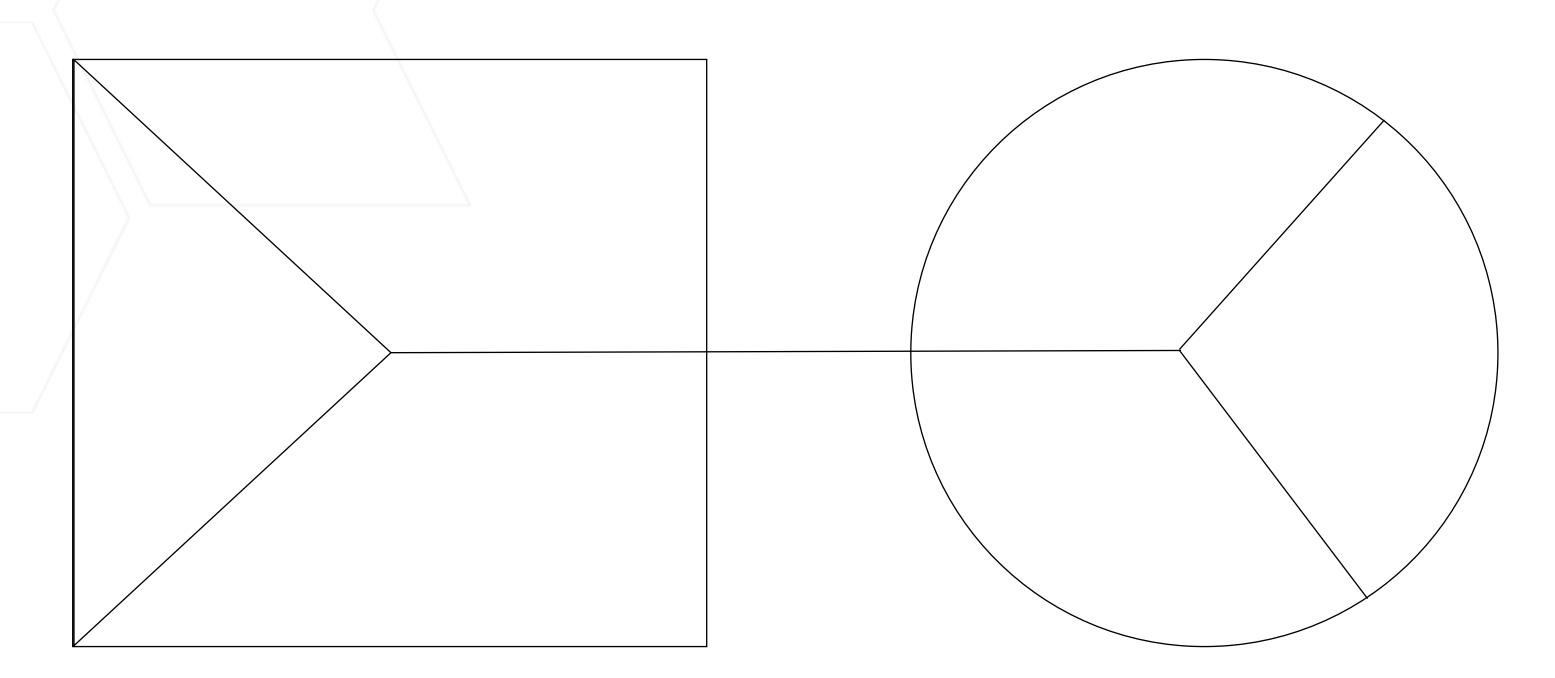






Mapa de Valor

Mapa de Cliente





Insertar texto aquí

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy.



Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy.



Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy.





Insertar texto aquí

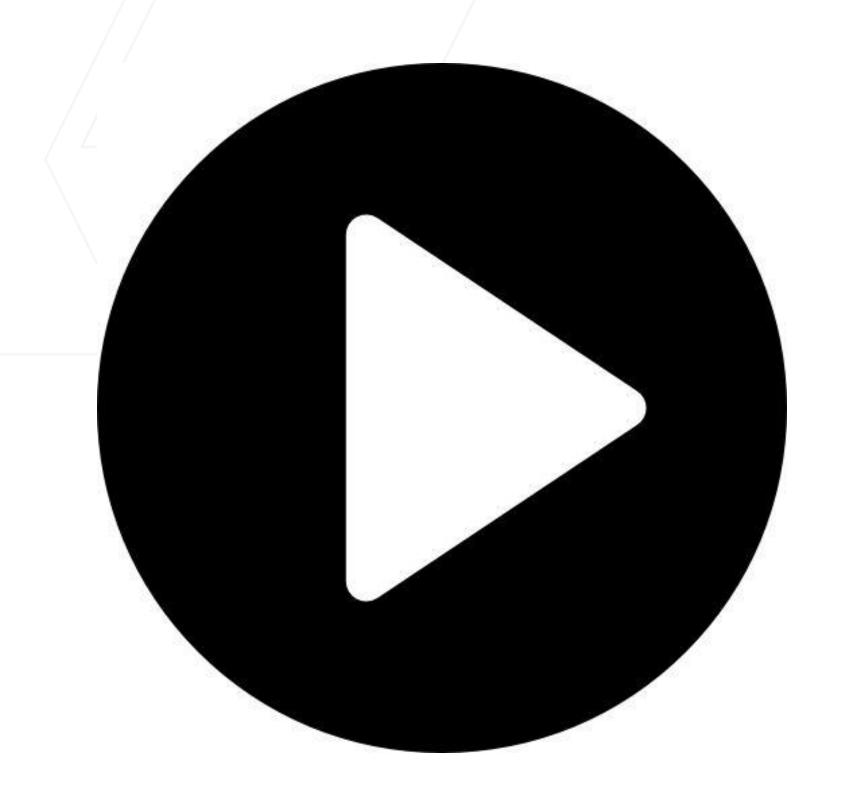
Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy.



Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy.







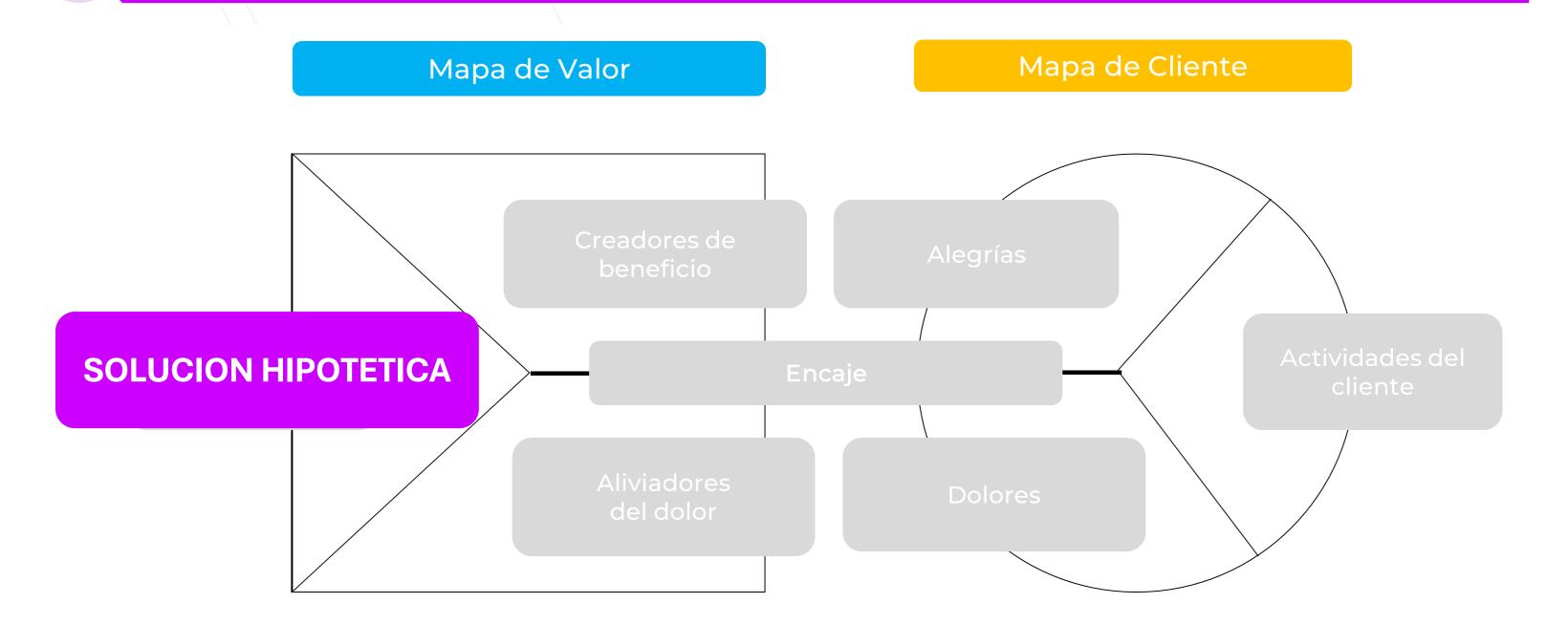


Mínimo Producto Viable: Elaboración



Definir el problema

Definir la hipótesis







Producto Minimo Viable (MVP)



Mínimo Producto Viable: Qué es



Versión simplificada de un producto o servicio que se crea para comprobar el nivel de satisfacción que genera dicho producto/servicio en segmento de cliente

Enfoque en el usuario Validación de conceptos y necesidades Minimizar riesgos Aprendizaje continuo Ahorro de recursos Llegar al mercado más rápido



Mínimo Producto Viable: Elaboración



Definir el problema

Definir la hipótesis

Nuestra propuesta de solución resuelve [insertar el problema] al [insertar la solución]

- Nuestra solución propuesta resuelve [el problema que enfrentan los dueños de perros cuando quieren que su animal juegue con otros perros] al [proporcionar una aplicación que permite a los dueños de perros locales conectarse fácilmente].
- Nuestra solución propuesta resuelve [el problema de los padres que monitorean la seguridad de sus bebés] al [proporcionar un sistema de monitoreo de video las 24 horas que se conecta a su cuna].
- Nuestra solución propuesta resuelve [el problema de gestionar múltiples proyectos dentro de una organización] al [proporcionar una plataforma todo en uno para gestionar y realizar un seguimiento de las tareas de forma eficaz]



Venta de Pizzas



SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUE	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCT	TURA DE COSTOS		FUENTE DE ING	RESOS





Análisis del Lienzo de Propuesta de Valor























PRIMER PROTOTIPO

Producto Mínimo Viable (MVP)

Construir

 Prototipo básico para satisfacer consumidores tempranos y obtener feedback

Medir

 Probar prototipo con consumidores, obtener feedback y determinar si encaja en producto/mercado

Aprender

 Usar feedback de consumidores para mejorar el producto. Esto puede resultar en el producto final o en la itercacción con MVP

Técnica para Prototipar

Colocarle un nombre a la solución

2

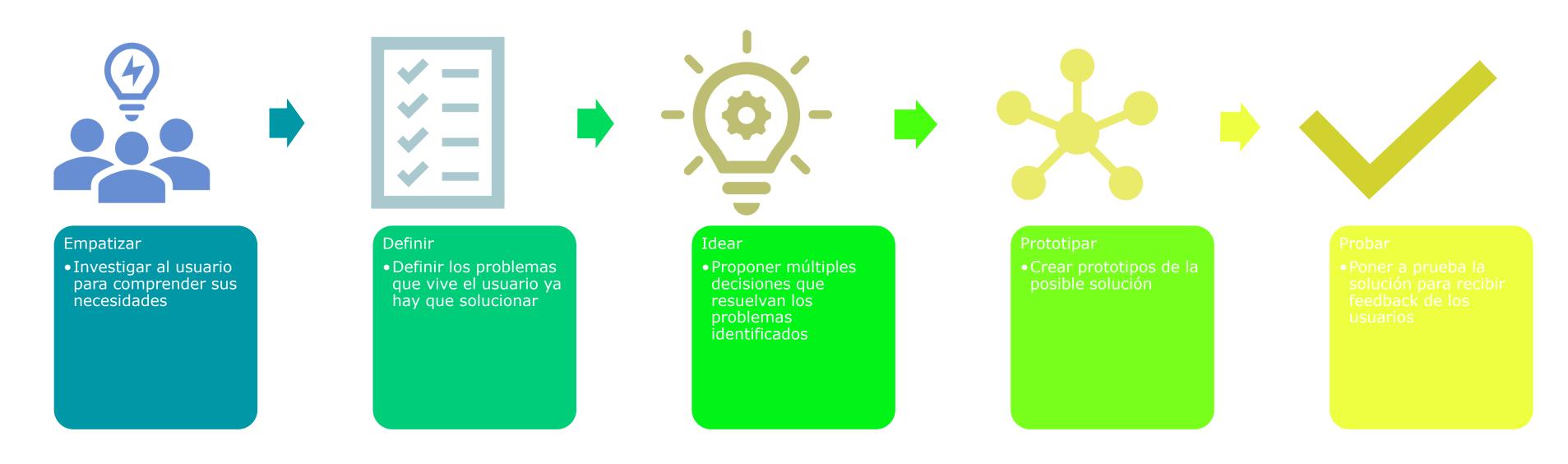
Beneficios que aporta al usuario

1

Representación visual de la solución

Otras metodologías para el diseño e implementación de emprendimientos sociales

Design thinking



Fuente: Gonzalez, F. (2015)

PRIMER PROTOTIPO

Producto Mínimo Viable (MVP)

Construir

 Prototipo básico para satisfacer consumidores tempranos y obtener feedback

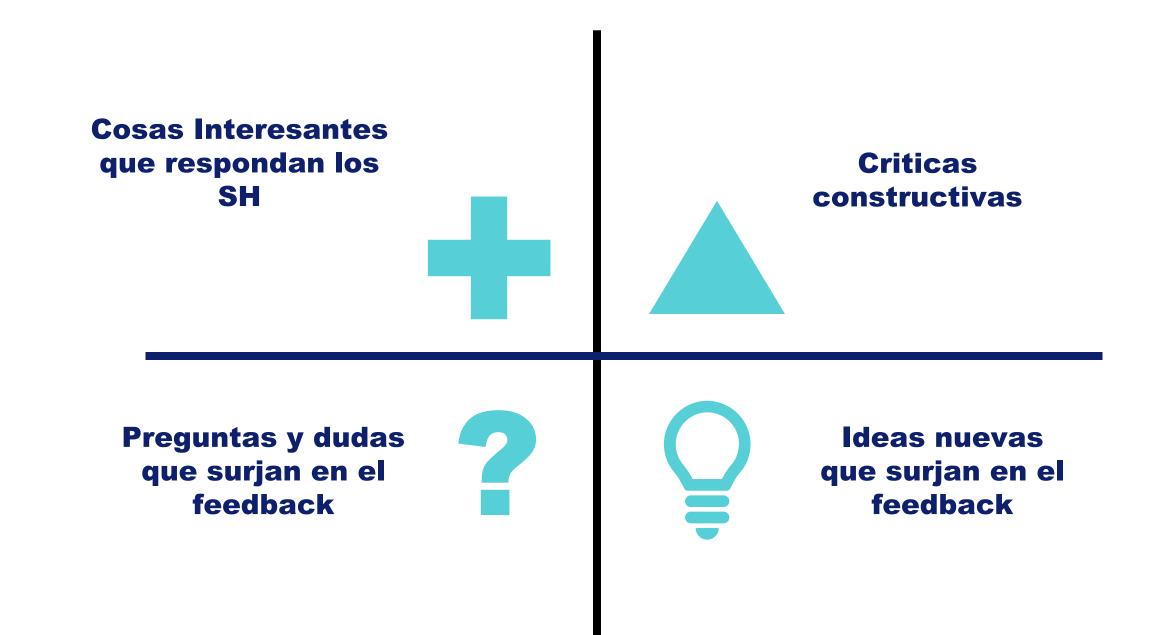
Medir

 Probar prototipo con consumidores, obtener feedback y determinar si encaja en producto/mercado

Aprender

 Usar feedback de consumidores para mejorar el producto. Esto puede resultar en el producto final o en la itercacción con MVP

Técnica para MEDIR



PRIMER PROTOTIPO

Producto Mínimo Viable (MVP)

Construir

 Prototipo básico para satisfacer consumidores tempranos y obtener feedback

Medir

 Probar prototipo con consumidores, obtener feedback y determinar si encaja en producto/mercado

Aprender

 Usar feedback de consumidores para mejorar el producto. Esto puede resultar en el producto final o en la interacción con MVP

Segundo Prototipo

Colocarle un nombre a la solución

2

Beneficios que aporta al usuario

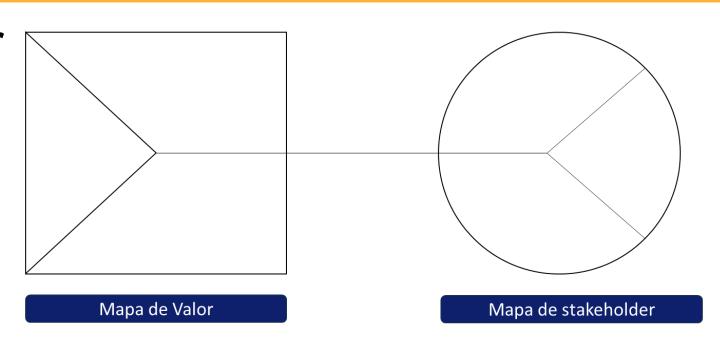
1

Representación visual de la solución

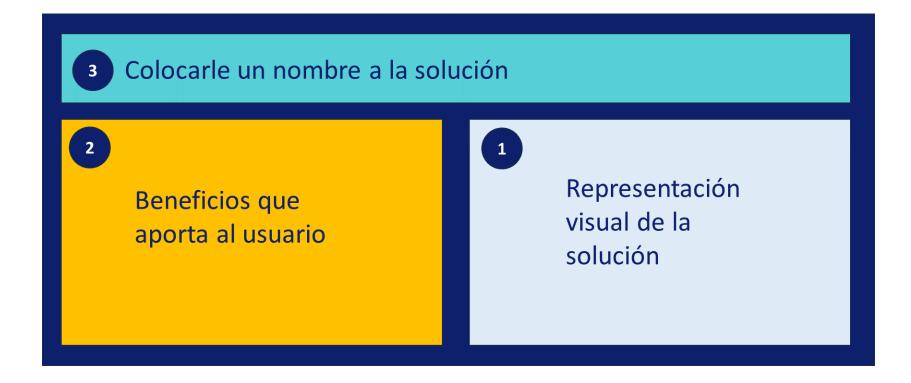
1. Proceso divergente

Lienzo de propuesta de valor

2. Lienzo de propuesta de valor



- 1. Proceso divergente
- 2. Lienzo de propuesta de valor
- 3. Primer Prototipo



- 1. Proceso divergente
- 2. Lienzo de propuesta de valor
- 3. Primer Prototipo
- 4. Feeddback



- 1. Proceso divergente
- 2. Lienzo de propuesta de valor
- 3. Primer Prototipo
- 4. Feeddback
- 5. Segundo Prototipo



Su sueño y su objetivo es tener tiempo para viajar

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

Le motiva su familia

Le preocupa la protección del medio ambiente

Lo más importante es la felicidad de su familia

¿QUÉ OYE?

rico

tiempo es ser

Su jefe dice que hay que hacer más y más horas

Las personas que admira muchas horas comparten que tener

Su marido es feliz con ella pero le dice que trabaja



Amigos de Universidad y del trabajo

¿QUÉ VE?

Programas en televisión sobre educación

Cómodo y con muchas facilidades

Noticias sobre el estado ambiental

¿QUÉ DICE Y HACE?

Le gusta hablar sobre los problemas medio ambientales

Sus acciones son coherentes con sus palabras

Su actitud es de gran mujer y madre

Su frustración es el mal uso de recursos naturales

ESFUERZOS

Para conseguir lo que quiere debe ser libre financieramente

Su miedo es que su hijo no pueda vivir en un mundo mejor

Su éxito es que su hijo y su marido sientan que siempre está ahí

RESULTADOS

Puede alcanzar su éxito gracias a su capacidad de emprendimiento

Técnicas para empatizar

Investigación relacionada con el reto (M.V)

SHADOWING (OBSERVACIÓN)

- Describir el lugar ¿cómo es el entorno?, ¿dónde viven?, ¿cómo viven?, ¿cómo se desenvuelve?
- ¿Qué facilidades o dificultades se encuentran en el lugar?
- Elaborar bitácora de observaciones

ENTREVISTA

- Brainstorming de preguntas: ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Por qué?
- Agrupar preguntas y ordenar
- Que usuario cuente historias
- Atención a gestos y lenguaje corporal

INSIGHTS

- Revelaciones que surgen cuando se procesa información
- Hallazgos que inspiran el diseño de la solución

Técnicas para empatizar

Fases para identificar insights (revelaciones)

EMPLAZAR

- Volcar información en post-it
- Frases con sujeto y predicado
- Autoexplicativas, no ambiguas

AGRUPAR

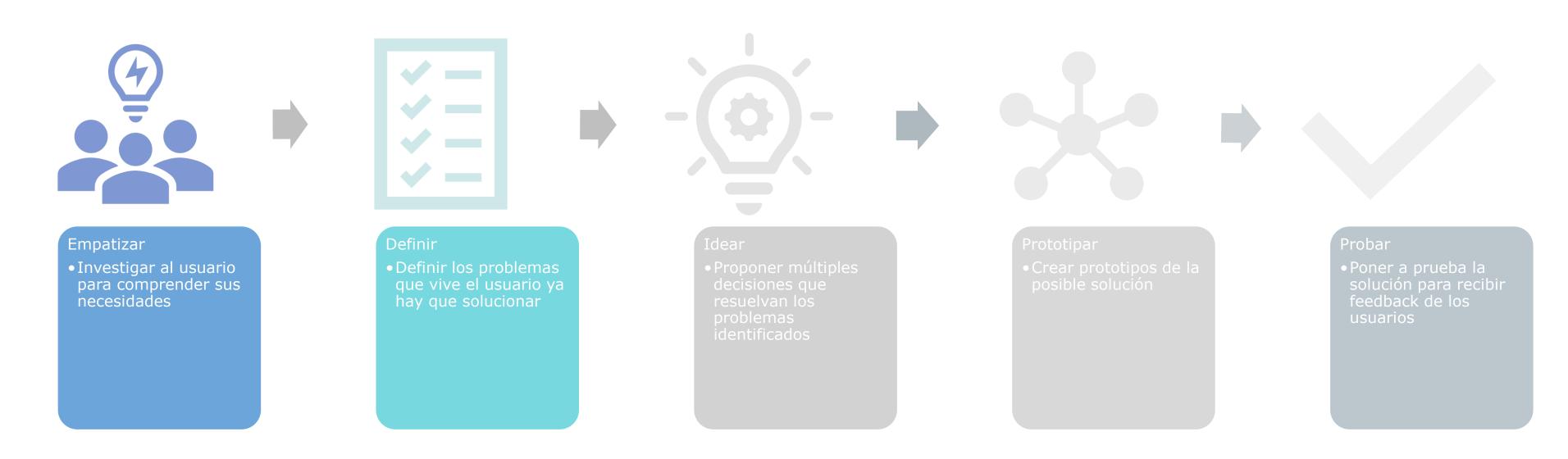
 Organizar información por afinidad

SINTETIZAR

- Extrae la información de cada grupo
- Descubre hallazgos (insights)
- Define cada grupo con una frase

Otras metodologías para el diseño e implementación de emprendimientos sociales

Design thinking



Fuente: Gonzalez, F. (2015)

Venta de Pizzas



SOCIOSCIAVES	/ /	JESTA DE RE	LACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
RECURSO	OS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE	COSTOS		FUENTE DE INGRE	SOS







Venta de Pizzas



SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
			4	
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
			5	
ESTRUC	TURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	ESOS





SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUC	TURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	ESOS

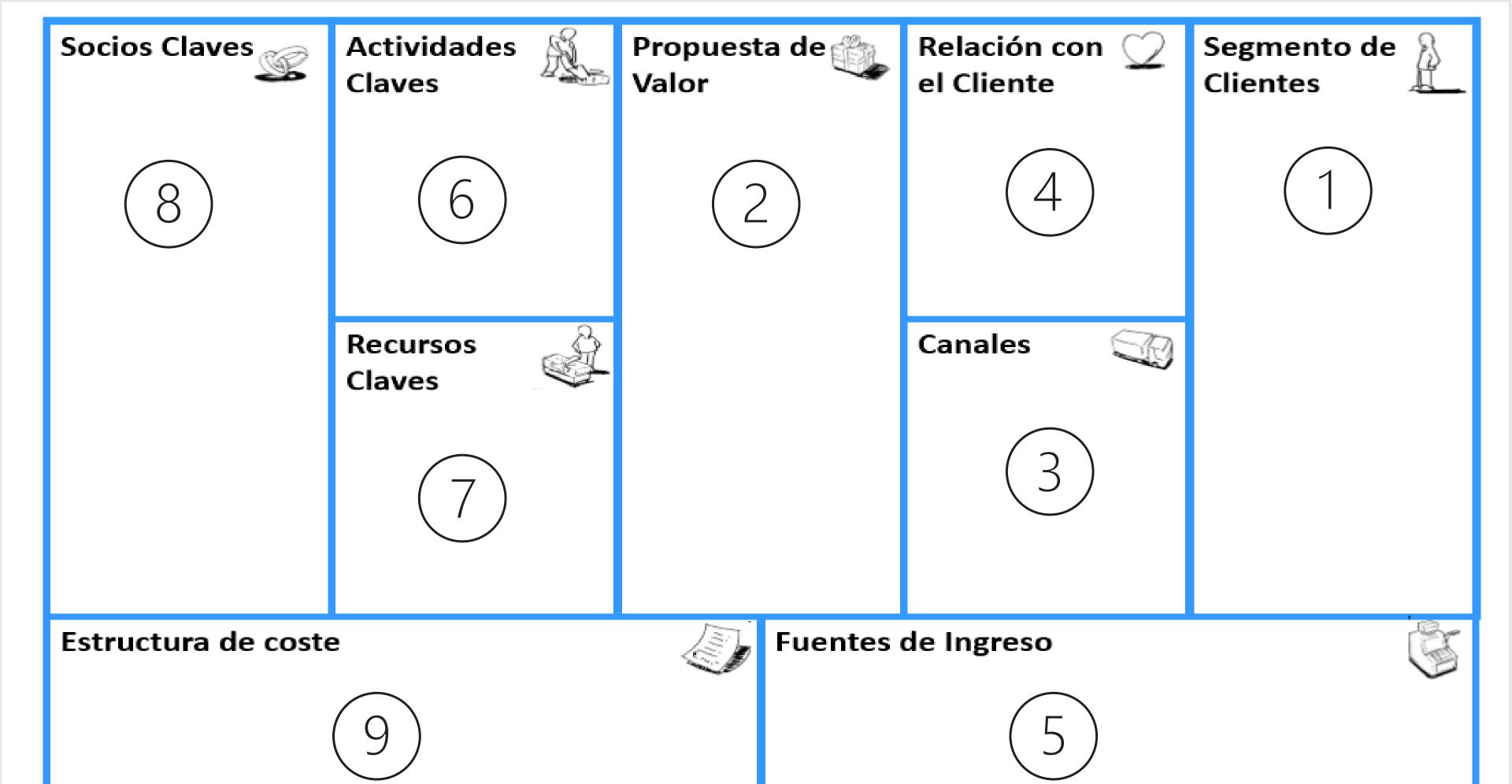


MODELO 1



SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES	
	6		4		
8	RECURSOS CLAVE	2	CANALES		
	7		3		
ESTRUC	TURA DE COSTOS		FUENTE DE INGR	ESOS	
	9		5		





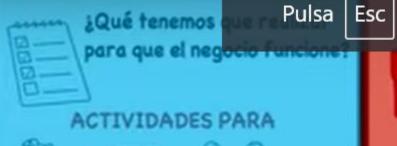




Personas/empresas que te ayudan a impulsar tu negocio

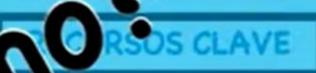
¿A quién podemos considerar un socio clave?

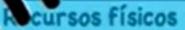
¿Cómo podemos conseguir nuevos socios?





¿Cuáles actione des son la BASE de nuestro ne ocio?







¿POR QUÉ NOSOTROS?

¿Qué valor damos a

nuestros clientes?

¿Qué tipo de prob

resolvemos?

¿Por qué es mejor eligir nuestros productos?

CUÍDAME retener a los clientes

para salir del modo de pantalla completa

¿Qué hacer para que los clientes quieran regresar?



¿Cómo hacemo

con los clieras

los productos?

¿Cómo entre

Definir el objeth

clientes más importantes?



cliente

edadsexo

- estado

educación

NEGOCIO

Perfil de - intereses

ESTRUCTURA DE COSTOS





- Gastos de producción

Salarios de empleados

Mantenimiento del local

- Gastos de página web

¿Cuáles de nuestros gastos son los más altos?



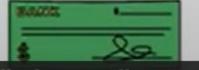
¿Principal fuente?

¿Por qué valor están dispuestos a pagar

FLUJO DE INGRESOS

correos propia de otro sociales





Salir de pantalla completa (f)

neçocio

genera nuestro

6:04/6:22

Desplázate hacia abajo para obt**ener más un olimación?**





Socios clave "Quién"

Proveedores de productos, Empresas de delivery



Actividades clave "Cómo"

Intermediario, pocos funcionarios, frecuente suminis.

Recursos clave "Qué"

Cajeros, coordinador logístico, gerente Terrenos Socios aportadores Propuesta de valor "Porqué"

Cuando quieras Donde quieras

> Productos exclusivos



Relaciones con clientes "Cómo"

Atención en tiendas WhatsApp

> Canales "Qué"

Tiendas físicas

Delivery



Segmento de clientes "Quién"

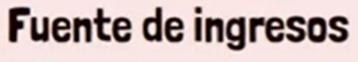
Trabajadores ocupados



Estructura de costes

"Cuánto"

Costos de venta, costos logísticos, costo de inventario, impuestos



"Cuánto"

Venta de productos

Dinero, tarjetas de crédito y de débito,

entender a simple vista lo que el R. ApplePay y GooglePay



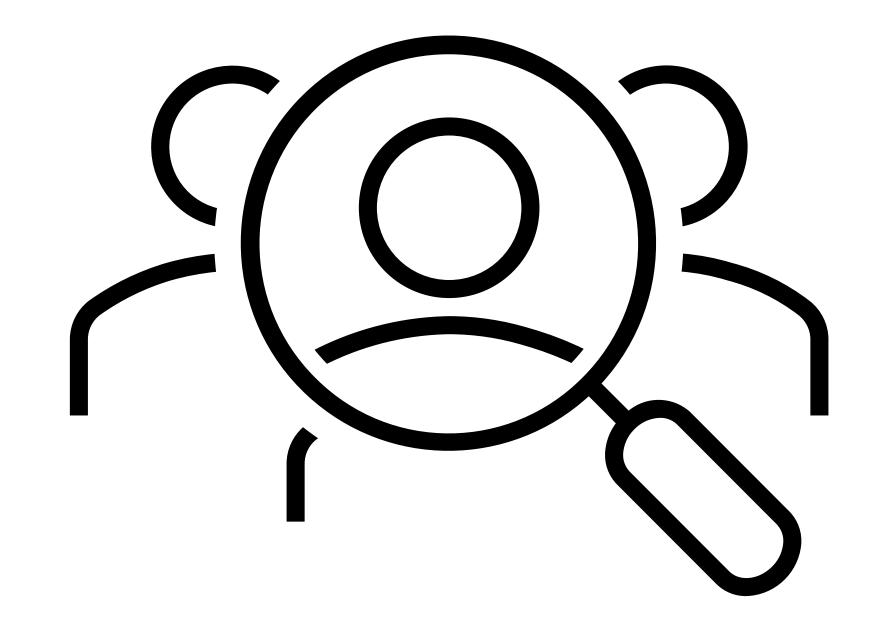




Segmentos de Clientes

Identifica cómo son tus clientes más importantes y determina tu representación semi ficticia de tu cliente ideal.

- ¿Quiénes son tus clientes? ¿A quién te diriges?
- ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven?
 ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?



La solución que ofrecemos a un problema concreto o la satisfacción de una necesidad de nuestros clientes.

¿Qué problemas ayudas a resolver?

¿Qué necesidades satisfaces?

¿Qué ofreces a cada segmento de mercado al que te diriges?

Es el núcleo de la razón de existir de una empresa y es tu manera de satisfacer las necesidades del cliente.



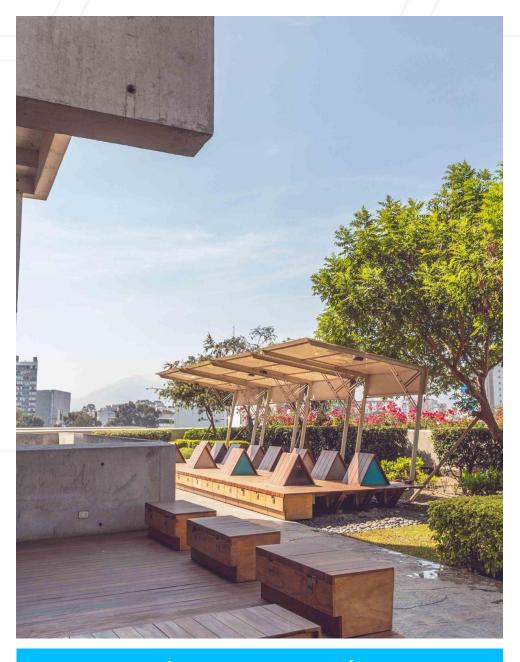


1.

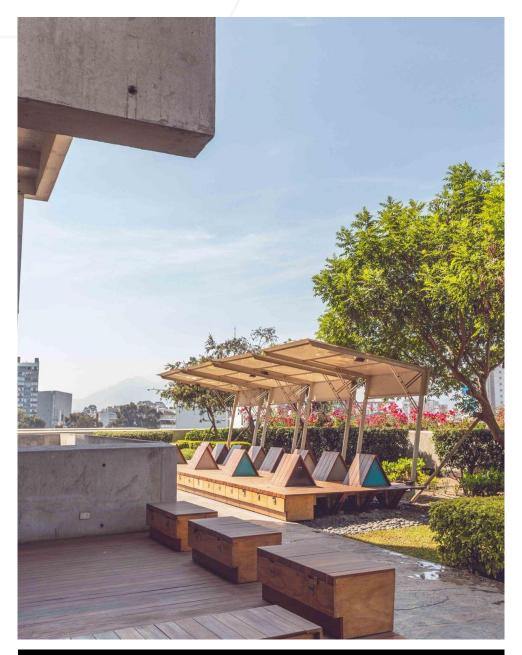
Insertar título de sección aquí











Insertar texto aquí



Insertar texto aquí







Insertar texto aquí





2.

Insertar título de sección aquí



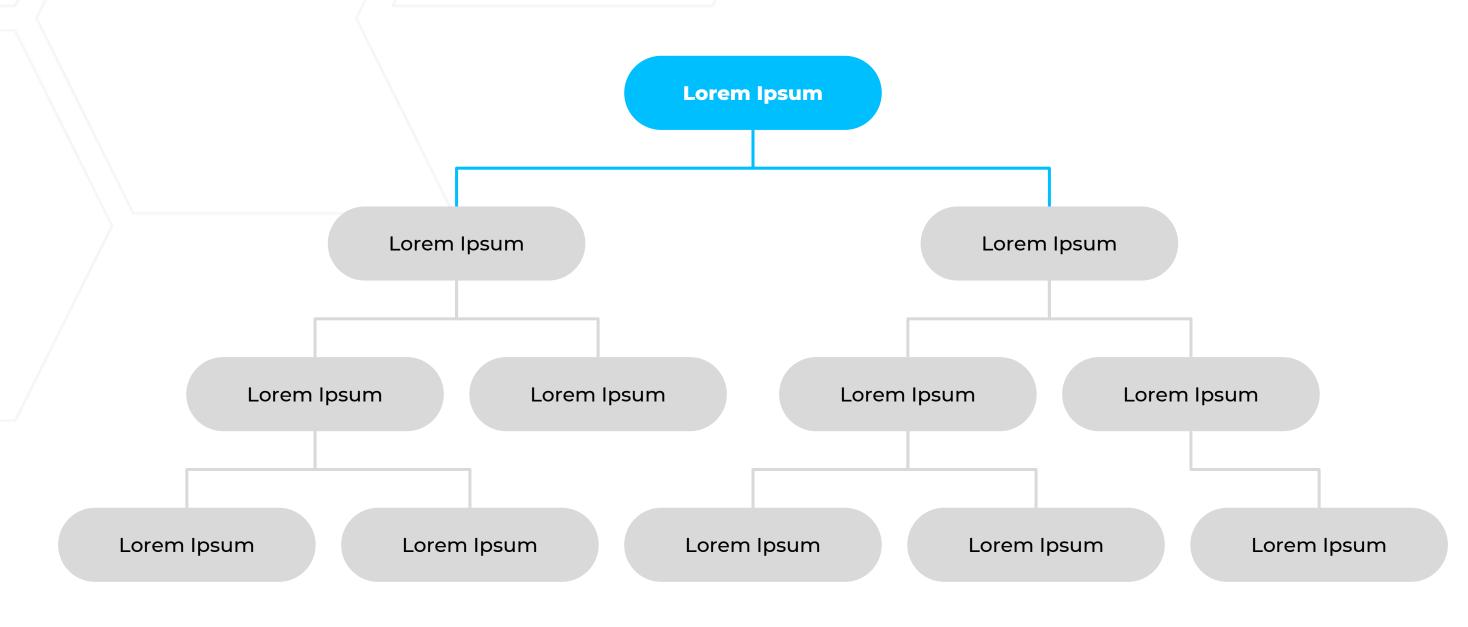


Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí
		 	í I I	i I I	
<u> </u>			 	<u> </u> 	I I
		 	 	<u> </u> 	
<u> </u>	 		 	 	
			 -		

Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí	Texto aquí
	i	i	i	i	i
	i	I	I	I	I
	i	I	I	I	I
	!	!	!	!	!
	!	!	!	!	!
	!	!	!	!	!
	<u> </u>	<u> </u>		<u> </u>	!
	I I	I I I	I I I	I I I	I I I
	I				
	I				











Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took.



Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took.





Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

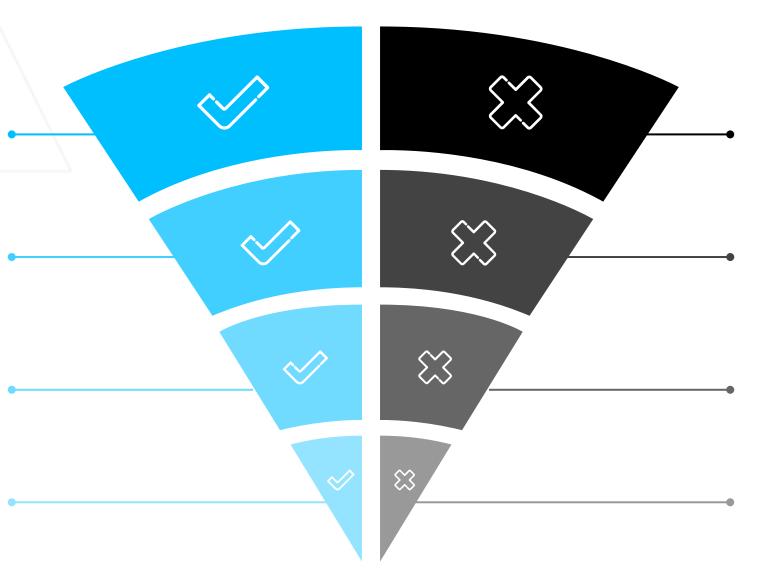
Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.



Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

Insertar texto aquí

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s printer took.

