

Llego la hora de salir al mercado

Pero todo esto es para.... **Seguir validando.**

Esta etapa se centra en tres pasos:

- Crear un MVP
- Crear una Marca Creíble
- Salir al mercado a vender (próximo modulo)

Mínimo Producto Viable

Introducción al MVP

El MVP **no** es un **pedazo del producto** sino un producto **mínimo y funcionalidad** que sirve para recopilar **información e iterar(pivot)**.

El **MVP** nos permite reconocer los **Spin off** es decir las necesidades muy específicas de un segmento de cliente muy específico. Por ejemplo: Los monopatines de capital para que la gente recorra 10 cuadras rápidamente es un nicho muy específico que solo funciona ahí y después nadie te usa un monopatín.

Elementos del MVP

El MVP se compone de **3 elementos**:

- **Mínimo:** Evitar malgastar la plata.
 - **Duda de cada funcionalidad**(Tiene que tener las mínimas posibles y mas importantes). Las demás funcionalidades se agregan en lo progresivo y el feedback del cliente.
 - **Diferencia entre lo que debe tener, podría tener y no necesita tener.** Limitarse a lo que debe tener en un MVP.
 - Preguntate que es crucial en esta primera etapa y empezá con lo que resuelva el **problema numero uno.**
- **Viable:** Tiene que resolver el problema.
 - **Debe ser funcional, es decir, tiene que servir para lo que fue creado.**
 - **Debe resolver el problema o desafío principal del cliente.**
 - **Especial foco en el EARLY ADOPTER!**
- **Producto:** Tiene que ser un producto físico.
 - **A diferencia de un "demo" o un "concepto" el MPV no debe parecer real.. debe SER REAL.**
 - **Al agregarle valor a mi cliente tiene que ser vendible (y SER VENDIDO).**
 - **Es un experimento por lo que debe ser:**
 - Económico.
 - Simple.
 - Fácil.

Beneficios del MVP

- **Optimización de recursos:** Te permite emprender sin despilfarrar guta y fundirte.
- **Adquisición de primeros clientes:** Te genera un flujo de caja donde te va a estar entrando un poco de plata pero principalmente el MVP apunta al conocimiento de tus primeros clientes.
- **Generación de métricas:** Levantar métricas te permite mejorar el MVP ya que Lo que se mide permite reconocer fallas y mejorarlas.

Consejos para un buen MVP

- Empezá lo que resuelve el problema uno.
- Cobra desde el día uno(y no tengas miedo a usar garantías).
- Enfocate en el **aprendizaje** y no en **vender**(mucho menos optimizar).
- Enfocate en una audiencia chica, idealmente los **early adopters**.
- Muchas cosas no van a funcionar y que la vamos a tener que resolver sobre la marcha(con el feedback del cliente) y es importante saber esto para no frustrarse.
- Esto es un **EXPERIMENTO**: Por eso es **Viable** pero **No Perfecto**.

Que es el MSV?

El Minimo Servicio Viable suele ser un antecesor al Producto ya que se enfoca en brindar un servicio a una **problemática muy puntual** para resolverlo. Por ejemplo nosotros con Siemens Energy no estamos fabricando un producto sino que brindamos un servicio para ayudarlos a encontrar manuales. Luego este puede **evolucionar a un producto** de una APP que sirva para todos no solo Siemens.