

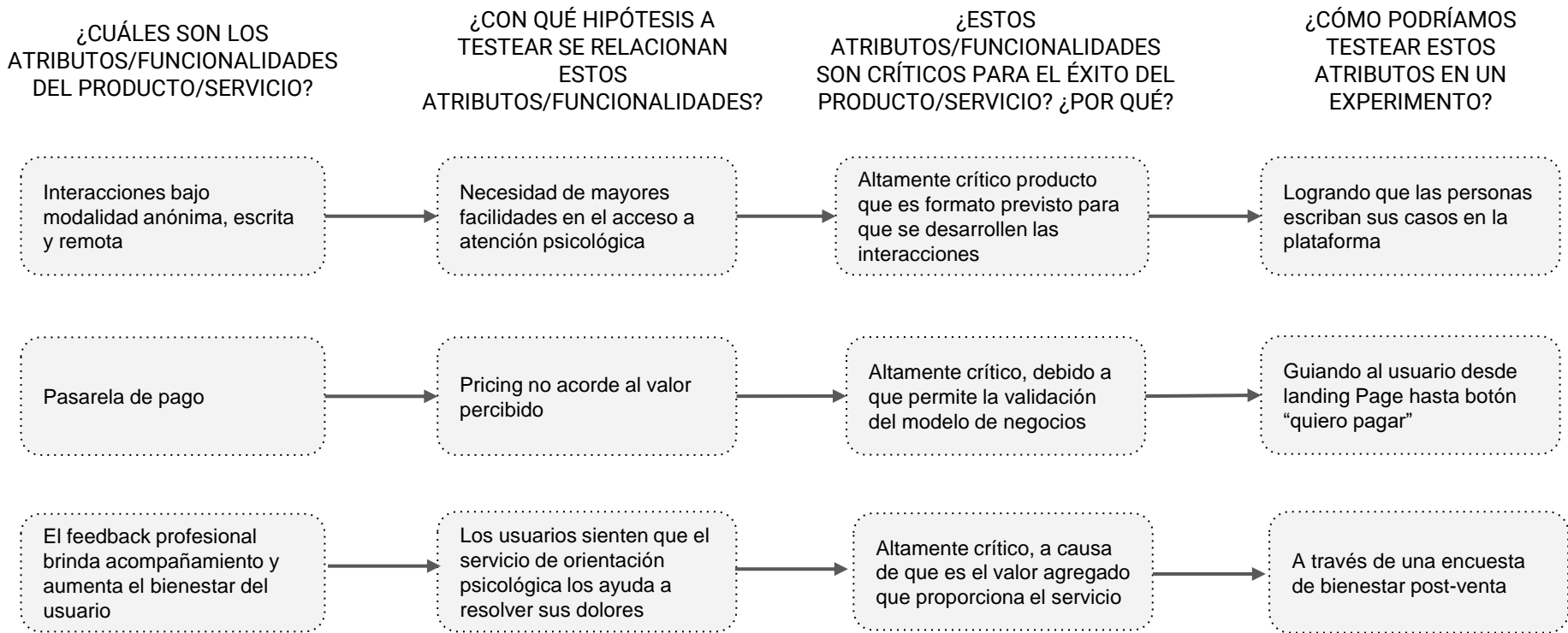
PLAN DE TESTEO

Con esta herramienta podrás diseñar el plan de testeo y desarrollo de tu MVP, considerando las hipótesis y atributos del producto a testear, mediante tarjetas de pruebas.

El primer paso es traer la herramienta desarrollada en la fase anterior, a modo de resumen, lo que nos permitirá visualizar nuestras hipótesis a validar.

N°	HIPÓTESIS <i>Indica la hipótesis</i>	¿POR QUÉ ES IMPORTANTE VALIDARLA? <i>¿Qué impacto en nuestro nivel de éxito tiene esta hipótesis? ¿Qué insight al probarla nos dará?</i>	CLASIFICACIÓN <i>¿A qué categoría, anteriormente clasificada, pertenece?</i>	NIVEL DE IMPORTANCIA <i>¿Qué tan importante es probar esta hipótesis?</i>
1	Los usuarios desean interactuar bajo un formato escrito	Porque el modelo de interacción en Need es exclusivamente escrito con el propósito que el usuario pueda expresarse sin ningún tipo de barrera.	Plataforma	Alta
2	Precio acorde al valor percibido	Porque permite evaluar la rentabilidad en un formato B2C	Plataforma	Alta
3	Usuarios sienten que el servicio les ayuda a resolver sus problemas	Porque permitirá evaluar qué tanto valor aporta la propuesta y cuales son las cosas que lo hacen en mayor medida	Cliente	Media
4	El formato de venta proporcionan las facilidades óptimas para que el usuario pueda adquirir el servicio	Porque permite evaluar bajo qué formato el usuario desea contratar el servicio, ya que puede pagar exclusivamente por pregunta realizada, comprar puntos o bien una suscripción mensual.	Plataforma	Media
6	Los usuarios no comprenden la plataforma, ni la dinámica de interacción con los profesionales.	Porque permite dilucidar si los usuarios comprenden fácilmente los pasos para interactuar dentro de la plataforma	Metodología	Media

El segundo paso es identificar tu solución, específicamente atributos para comprender cómo estos se relacionan entre sí. Recuerda que es importante la relación, ya que queremos validar nuestro concepto de producto o servicio.



TARJETA DE TESTEO

Nombre del experimento	Predisposición a escribir	Fecha	09/08/2020
Encargado <i>Responsable del experimento</i>	Matías Rodríguez	Duración <i>¿Cuándo dura el experimento?</i>	Cuatro semanas
1) Hipótesis <i>Nosotros creemos que</i>	Los usuarios desean interactuar en la plataforma bajo un formato escrito		
2) Probar <i>Para verificar eso, haremos</i>	Ofrecer a los usuarios la opción de exponer su caso de manera gratuita y recibir feedback de otros usuarios		
3) Métricas <i>Y mediremos</i>	Número de conversaciones iniciadas y extensión de las mismas		
4) Criterios <i>Tenemos razón si</i>	Los usuarios publican sus casos y se abren a conversar sobre lo que los aqueja.		

*Replica estas tarjetas por cuántas hipótesis tengas que validar.

TARJETA DE TESTEO

Nombre del experimento	Experiencia de usuario	Fecha	09/08/2020
Encargado <i>Responsable del experimento</i>	Matías Rodríguez	Duración <i>¿Cuándo dura el experimento?</i>	Cuatro semanas
1) Hipótesis <i>Nosotros creemos que</i>	Los usuarios comprenden la plataforma y la dinámica de interacción con los profesionales.		
2) Probar <i>Para verificar eso, haremos</i>	Implementación de píxeles de google analytics en cada uno de los pasos al interior de la plataforma		
3) Métricas <i>Y mediremos</i>	Datos proporcionados por google analytics		
4) Criterios <i>Tenemos razón si</i>	Se evaluará a través de un funnel. Mientras el cliente se encuentre más próximo a realizar una compra se calificará de mejor manera.		

*Replica estas tarjetas por cuántas hipótesis tengas que validar.

TARJETA DE TESTEO

Nombre del experimento	Métodos de pago	Fecha	09/10/2020
Encargado <i>Responsable del experimento</i>	Matías Rodríguez	Duración <i>¿Cuándo dura el experimento?</i>	Dos semanas
1) Hipótesis <i>Nosotros creemos que</i>	Los medios de pago proporcionan las facilidades óptimas para que el usuario pueda contratar el servicio.		
2) Probar <i>Para verificar eso, haremos</i>	Cambiaremos paypal por mercadopago. Fijamos un precio en pesos chilenos y llevamos usuarios a la plataforma con el propósito que contraten el servicio.		
3) Métricas <i>Y mediremos</i>	Número de pagos realizados a través de mercadopago.		
4) Criterios <i>Tenemos razón si</i>	Los usuarios deciden realizar pagos a través de alguna de las alternativas que facilita mercadopago.		

*Replica estas tarjetas por cuántas hipótesis tengas que validar.

TARJETA DE TESTEO

Nombre del experimento	Servicio contratado	Fecha	09/10/2020
Encargado <i>Responsable del experimento</i>	Matías Rodríguez	Duración <i>¿Cuándo dura el experimento?</i>	Cuatro semanas
1) Hipótesis <i>Nosotros creemos que</i>	Precio acorde al valor percibido		
2) Probar <i>Para verificar eso, haremos</i>	Crearemos contenido señuelo. Implementaremos métodos de pago nacionales y un precio hipotético.		
3) Métricas <i>Y mediremos</i>	Número de ventas		
4) Criterios <i>Tenemos razón si</i>	El nivel de ventas permitira validar la predisposicion de los usuarios a pagar por el servicio		

*Replica estas tarjetas por cuántas hipótesis tengas que validar.

TARJETA DE TESTEO

Nombre del experimento	Calidad del servicio	Fecha	16/08/2020
Encargado <i>Responsable del experimento</i>	Matías Rodríguez	Duración <i>¿Cuándo dura el experimento?</i>	Cuatro semanas
1) Hipótesis <i>Nosotros creemos que</i>	Usuarios sienten que el servicio les ayuda a resolver sus problemas		
2) Probar <i>Para verificar eso, haremos</i>	Enviaremos a los usuarios que hayan contratado el servicio una encuesta de bienestar para medir los niveles de satisfacción		
3) Métricas <i>Y mediremos</i>	Niveles de satisfacción indicados en encuesta de bienestar		
4) Criterios <i>Tenemos razón si</i>	Si las respuestas en la encuesta indican contundentemente que el servicio les ayudó a afrontar o resolver su dificultad		

*Replica estas tarjetas por cuántas hipótesis tengas que validar.

¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar esta herramienta?

Se logra evidenciar el avance en el proceso de validación y cuestiones pendientes como puede ser la fijación de un precio acorde al valor percibido. Por otro lado, resulta clave el evidenciar que tanto valor se está agregando al usuario y si este satisface sus expectativas, ya que de esto depende el éxito del servicio proporcionado.

¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

En esta etapa resulta clave seguir interactuando con el cliente. Se realizarán campañas a través de Facebook Ads orientadas a capturar al Early Adopter aumentando así la cantidad de usuarios e idealmente clientes con el propósito de encontrar un precio adecuado y validar la calidad del servicio.