

## Entregable 2: Ruta de validación de hipótesis y MVP

**Paso 1. Si lo que quieres es validar tu propuesta inicial de negocio (MVP o producto mínimo viable), será necesario que compruebes diferentes hipótesis para aprender rápidamente, ser flexible y reaccionar frente a condiciones desconocidas antes de lanzar el producto al mercado.**

Hipótesis básicas	Comienzo	Primera iteración:	Segunda iteración:	Tercera iteración:
Hipótesis del cliente:	Hombres de 30 a 44 años, aficionados a la tecnología	Hombres de 16 a 44 años (jóvenes no pueden coche)	Early adopters en foros, quedadas, boca-boca	Mercado concentrado en grandes ciudades
Hipótesis del problema:	Busca un medio de transporte mejor que las alternativas	Busca un vehículo seguro y barato de utilizar	Quiere tranquilidad para realizar reparaciones sin problemas	Busca el vehículo fiable y duradero que les solución todo el transporte
Hipótesis de la solución:	Monociclo eléctrico diseñado para ser fiable	Monociclo eléctrico simple, fiable, fácil mantenimiento, pero sin grandes especificaciones	Tutoriales para aprovechar componentes y crear sus propios monociclos	Desarrollo del producto con ayuda de comunidad open-source

**Paso 2. Ahora entra en la zona de experimentos para corroborar o refutar las hipótesis planteadas anteriormente y, por último, evalúa los resultados en el mercado real.**

Diseño de experimentos		Zona de resultados	
Hipótesis críticas	Hipótesis de mayor riesgo	Hipótesis validadas	Hipótesis invalidadas
Este vehículo es más práctico como transporte que patinetes y bicicletas	- Valoran el tamaño reducido - No tendrán problemas legales por utilizarlo	- Valoran mucho la fiabilidad, ven que los monociclos actuales son demasiado pesados y caros. Les parece atractivo como idea - Sí están dispuestos a pagar por el alquiler si el precio es bajo y la zona donde se encuentran es atractiva para turismo	- Casi nadie está dispuesto a pagar dinero por ello, al menos inicialmente. Es necesario más familiarización
Si les ofrecemos probarlo de manera gratuita, ganaremos mucha visibilidad	Método Eventos para enseñar a montar, posibilidad de alquiler		
	Criterio mínimo de éxito		
Les prestamos el monociclo como particulares	>=1 persona/evento alquila el monociclo, a precio de coste		

**Paso 3. Después de validar que las hipótesis sobre las que se apoya tu MVP son correctas, ¡aterriza el business case!**

### Segmentos de personas

- Hombres urbanos que quieren tardar lo mínimo posible en transporte - Personas buscando visita turística en lugares agradables (buen clima) Hombres urbanos que quieren tardar lo mínimo posible en transporte
---

### Viajes de usuario

El usuario se pondrá en contacto por primera vez con este vehículo y podrá descubrir sus ventajas de manera práctica, sin que parezca que le estamos vendiendo nada, sino como una actividad de ocio
--

### Propuesta o visión del MVP

- Monociclo eléctrico fiable, resistente, duradero, y modular.
--

### Funcionalidades

Sellado: lluvia polvo Modular: Probar cualquier idea open-source sin miedo Reparable: No depender de piezas que no están disponibles Fiable: No apagarse de repente causando daños Cientos de pequeñas mejoras
--

### Resultado esperado

- Validar los métodos de fabricación - Recoger feedback sobre la experiencia de uso y la fiabilidad - Generar contenido con el que poder conseguir más clientes y oportunidades
---

### Métricas para la validación

Consigo clientes dispuestos a pagar por el producto precios que nos permiten rentabilidad El producto es suficientemente llamativo y aumenta la visibilidad online
---