

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
