



Guía práctica

5 pasos que te
apoyarán a validar tu
idea de negocio



5

pasos que te apoyarán A validar tu idea de negocio

Con esta serie “5 pasos que te apoyarán a validar tu idea de negocio”, queremos brindarte tips simples que puedas aplicar y así minimizar los riesgos que se corren cuando te encuentras en las primeras etapas de emprender.

Sabemos que en estos tiempos los recursos son limitados y por lo tanto los debes cuidar al máximo, sobre todo hablando del tiempo y dinero necesarios para poner en marcha tu idea.

A continuación encontrarás 5 capítulos, dentro de los cuales podrás ampliar cada paso.

Desarrolla los ejercicios que te proponemos y aplica lo aprendido en tu emprendimiento.



Paso 1:

Antes de tomar acción
asegúrate de **comprender**
tu cliente

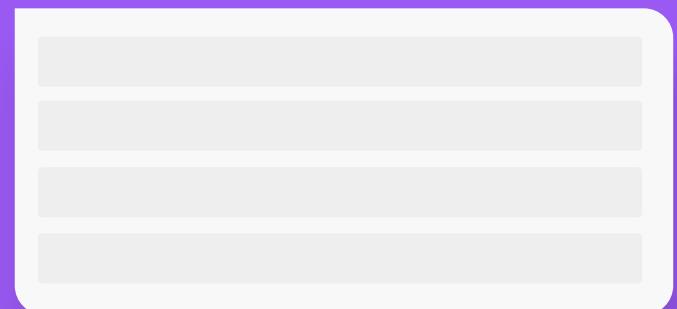
Práctica 1:

Escribe los hallazgos más importantes que has concluido de las conversaciones con tus clientes:



Práctica 2:

Escribe los aspectos más importantes que observas de tus clientes:



Para aplicar el paso 1

en tu validación de idea de negocio, **sigue las siguientes prácticas:**



Práctica 3:

Con la información que tienes hasta este momento puedes construir tu buyer persona, que es la descripción detallada del cliente ideal de tu producto o servicio. Lo primero que debes hacer es construir el perfil de cliente al cual estas dirigiendo tu idea de negocio.

Para hacerlo te invitamos a diligenciar cada uno de los espacios disponibles, respondiendo a cada pregunta:



¿Quién es mi cliente potencial? (Edad, sexo, ubicación geográfica)

¿Cuál es su profesión? (Nivel educativo, enfoque profesional)

¿Cuáles son sus principales gustos? (Relacionados con tu idea de negocio)

¿Cómo es su estatus socioeconómico? (Ingresos, en qué gasta, como se comporta para comprar)

¿Cómo se comporta? (Familia, amigos, relaciones sociales, intereses)

¿Cuáles son los principales rasgos de personalidad? (Objetivos de vida, retos, comportamientos)



Paso 2:

Asegúrate de tener claramente definida **la necesidad de tu cliente**



Práctica 2:

Es momento de crear ideas para solucionar el problema o necesidad de tu cliente potencial. Realiza una lluvia de ideas. Recuerda, son mínimo 5 y cualquier idea es válida:

Idea 01	
Idea 02	
Idea 03	
Idea 04	
Idea 05	
Idea 06	
Idea 07	
Idea 08	
Idea 09	
Idea 10	

Para aplicar el paso 2

en tu validación de idea de negocio, **sigue las siguientes prácticas:**

Práctica 1:

Escribe detalladamente cual es el problema o necesidad que has identificado en tus clientes potenciales. Responde a esta pregunta:

¿Cuál es el problema o necesidad que mi idea de negocio busca solucionar?

Práctica 3:

Analiza cada idea y selecciona de 1 a 3 para que continúes con su validación.

Idea seleccionada 1:

Idea seleccionada 2:

Idea seleccionada 3:

Paso 3:

Desarrolla **prototipos** de tu producto



Es momento de construir el prototipo de la idea o ideas seleccionadas. Sigue las siguientes prácticas para que lo lleves a cabo:

Práctica 1:

Selecciona la mejor forma de hacer tu prototipo (Dibujo, maqueta, LEGO, insumos de manualidades, video, presentación), luego define los materiales o insumos que necesitas y realiza el cronograma de desarrollo.

¿Qué tipo de formato usaré para construir mi prototipo?

¿Qué insumos necesito para iniciar con mi prototipo y cual es su costo?

Insumo**Costo**

¿Cuál será mi cronograma de desarrollo?

Actividad

(Escribe qué harás)

Meta

(Escribe que esperas lograr de la actividad)

Fecha

(Escribe la fecha en que lo harás)



Paso 4:

Permite a tus clientes
usar tu prototipo

Para aplicar el paso 4

en tu validación de idea de negocio, **sigue las siguientes prácticas:**

Práctica 1:

Identifica a clientes potenciales que se encuentren dentro del perfil de tu buyer persona, que serán las personas a las que entregarás o presentarás tus prototipos para que los usen. (Recuerda que te puedes apoyar en tus familiares, amigos o conocidos)

Cliente potencial 1

Nombre

Medio de contacto

Cliente potencial 2

Nombre

Medio de contacto

Cliente potencial 3

Nombre

Medio de contacto

Cliente potencial 4

Nombre

Medio de contacto

Cliente potencial 5

Nombre

Medio de contacto

Cliente potencial 6

Nombre

Medio de contacto

Práctica 2:

Escribe en cada espacio la retroalimentación de cada cliente potencial a tu prototipo.

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora

Retroalimentación cliente potencial 1:

Comentarios positivos

Oportunidades de mejora



Paso 5:

Aprende y **ajusta tu producto**



Es momento de aplicar
las mejoras
a tu prototipo.

Sigue las siguientes prácticas
para que lo lleves a cabo:

Práctica 1:

Escribe aquellas mejoras que harás a tu prototipo según la retroalimentación de tus clientes.

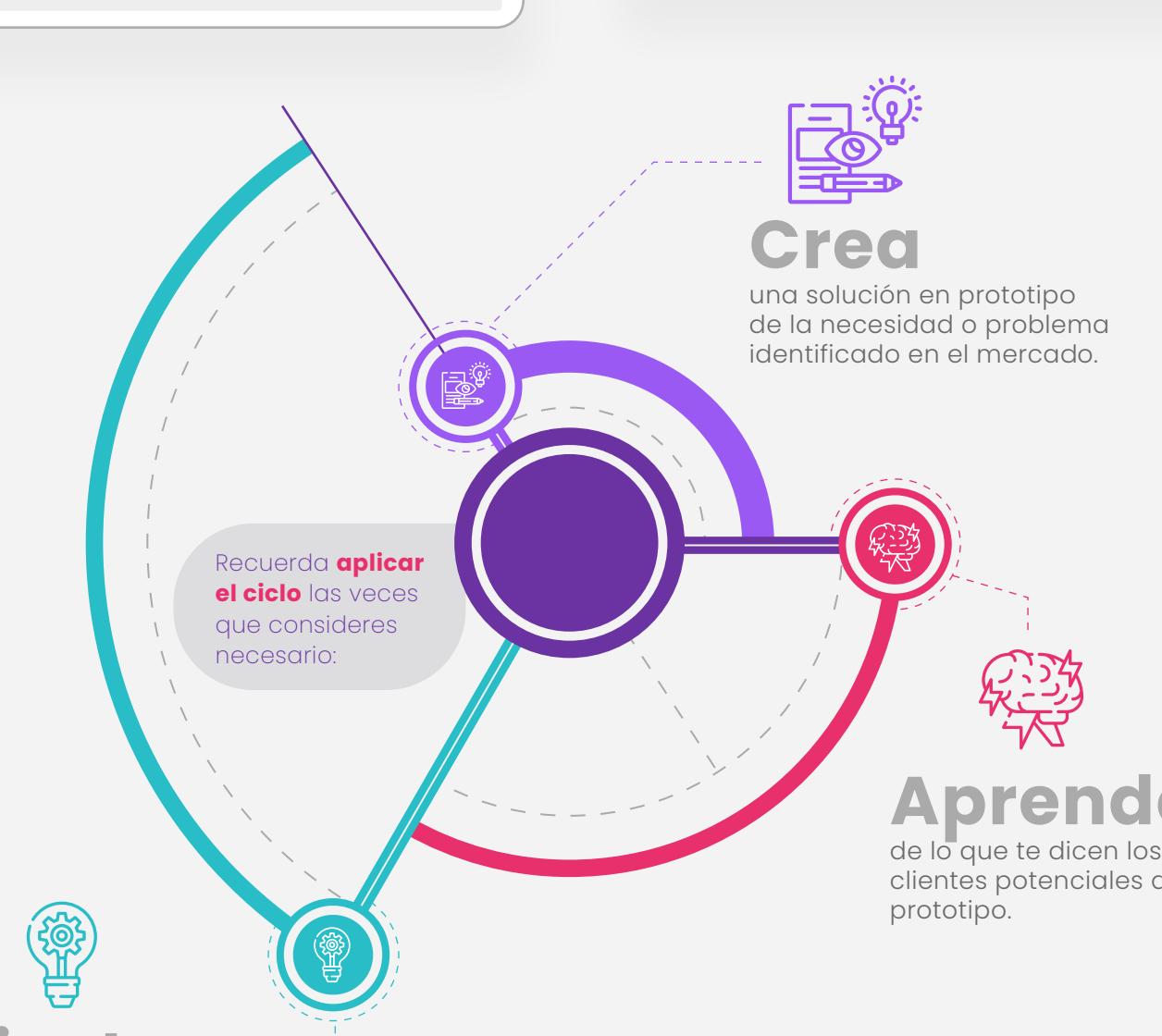
Mejora 1

Mejora 2

Mejora 1

Mejora 2

Mejora 1



Ajusta

el prototipo hasta tener un producto que satisfaga las necesidades de tus clientes.



Crea

una solución en prototipo de la necesidad o problema identificado en el mercado.



Aprende

de lo que te dicen los clientes potenciales de tu prototipo.



Cuando tus clientes validen tu idea, y que cumpla con su función de satisfacer su necesidad o problema, estarás a un paso de poner en marcha tu idea en el mercado e iniciar tu negocio de emprendimiento.

Espera pronto el lanzamiento de la nueva plataforma de aprendizaje digital especializada en emprendimiento y empresa, Pyndele. Estaremos en contacto para que aproveches nuestras promociones y beneficios.

