

PRODUCTO MINIMO VIABLE

**CUSTOMER DEVELOPMENT
+ LEAN STARTUP**

**Eduardo Nué
Miguel Malnati**

**OFICINA DE
EMPRENDIMIENTO**
UNIVERSIDAD DE LIMA



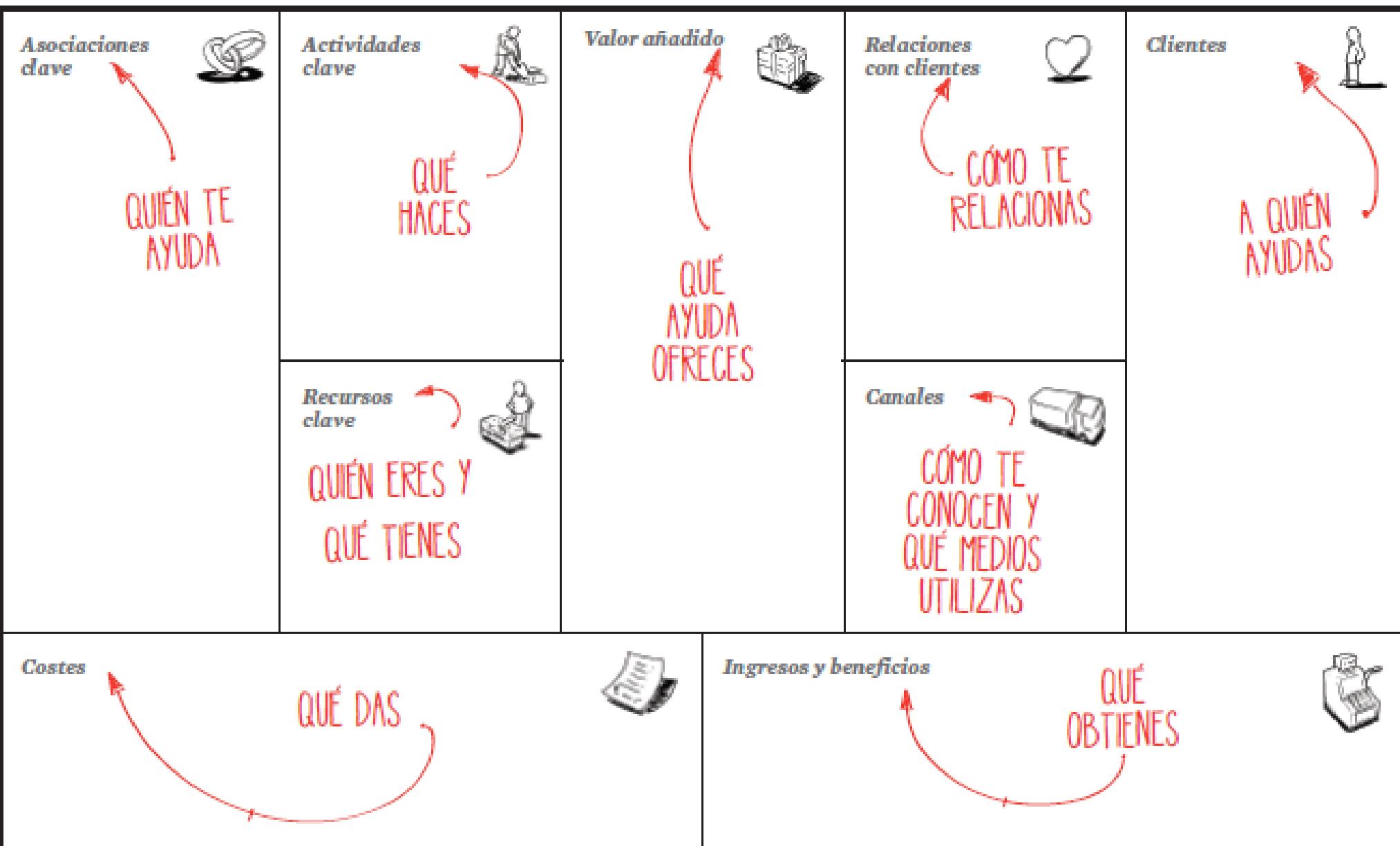
DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIOS

MODEL BUSINESS CANVAS

**OFICINA DE
EMPRENDIMIENTO**
UNIVERSIDAD DE LIMA

PERSONAL

El lienzo de modelo de negocio



¿QUÉ SIGNIFICA LEAN?

EFICIENTE

FEEDBACK

SIN DESPERDICIOS

VISIÓN GLOBAL

¿QUÉ SIGNIFICA STARTUP?

“Organización temporal cuyo objetivo es encontrar un modelo de negocio repetible y escalable” (Steve Blank)

“Institución humana diseñada para entregar un producto o servicio en condiciones de extrema incertidumbre”
(Eric Ries)

Metodología Lean StartUp

¿Cuál es la misión inicial de una StartUp?

Innovar
Generar valor

Hipótesis – Modelo de negocios
Error costo cero

Rápida

¿QUÉ SIGNIFICA LEAN STARTUP?

Lean Startup es un conjunto de prácticas pensadas para ayudar a los emprendedores a incrementar las probabilidades de crear una startup con éxito.



ORÍGENES DE LA METODOLOGÍA

CUSTOMER DEVELOPMENT

(Steve Blank - Standford University)

1. Descubrimiento de clientes
2. Validación de clientes
3. Creación de clientes
4. Construcción de empresas



Customer
Development Steve
Blank

CUSTOMER DEVELOPMENT (DESARROLLO DE CLIENTES)

- Es una herramienta muy útil para descubrir el verdadero mercado de una empresa o producto, utilizando el concepto de feedback con el cliente.
- El cliente ocupa un papel central en la estrategia de mercado de la empresa.

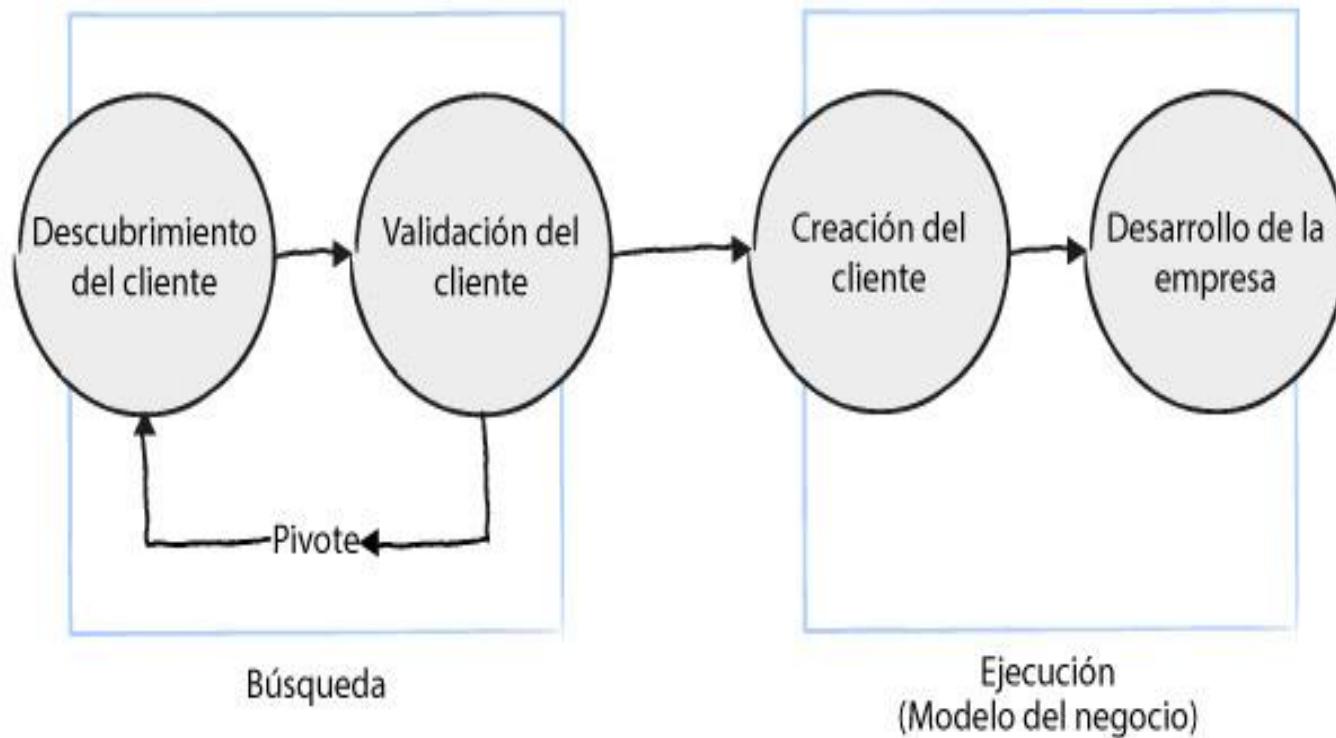


OBJETIVO

- Aprender de la iteración con el usuario y desarrollar un producto que se ajuste perfectamente a las necesidades del cliente.



DESARROLLO DE CLIENTES



1.- CUSTOMER DISCOVERY (DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES)

- Descubrir si existen clientes potenciales.
- Salir de la empresa y hablar con los potenciales clientes para dar a conocer el producto y observar si éste tendría demanda real en el mercado al que va dirigido.
- En este paso se puede usar la filosofía de **Producto Mínimo Viable (PMV)**
- En esta etapa no se va a encontrar clientes de mass market (mercado de masas) sino más bien los llamados **early adopters**, que son aquellos que suelen estar a la vanguardia de la tecnología y a quienes no les importa adquirir productos inacabados en fase de pruebas.



<https://www.youtube.com/watch?v=JWot760x2pU>
https://www.youtube.com/watch?v=xPJog_QVsYI

2-. CUSTOMER VALIDATION (VALIDACIÓN DE LOS CLIENTES)

- La finalidad de esta etapa es crear un mapa de ruta de ventas.
- Este mapa debe contener las directrices básicas de lo experimentado por la empresa con la venta a los consumidores tempranos.
- Demuestra que se ha encontrado un segmento de mercado que tiene una conexión positiva con nuestro producto o servicio.



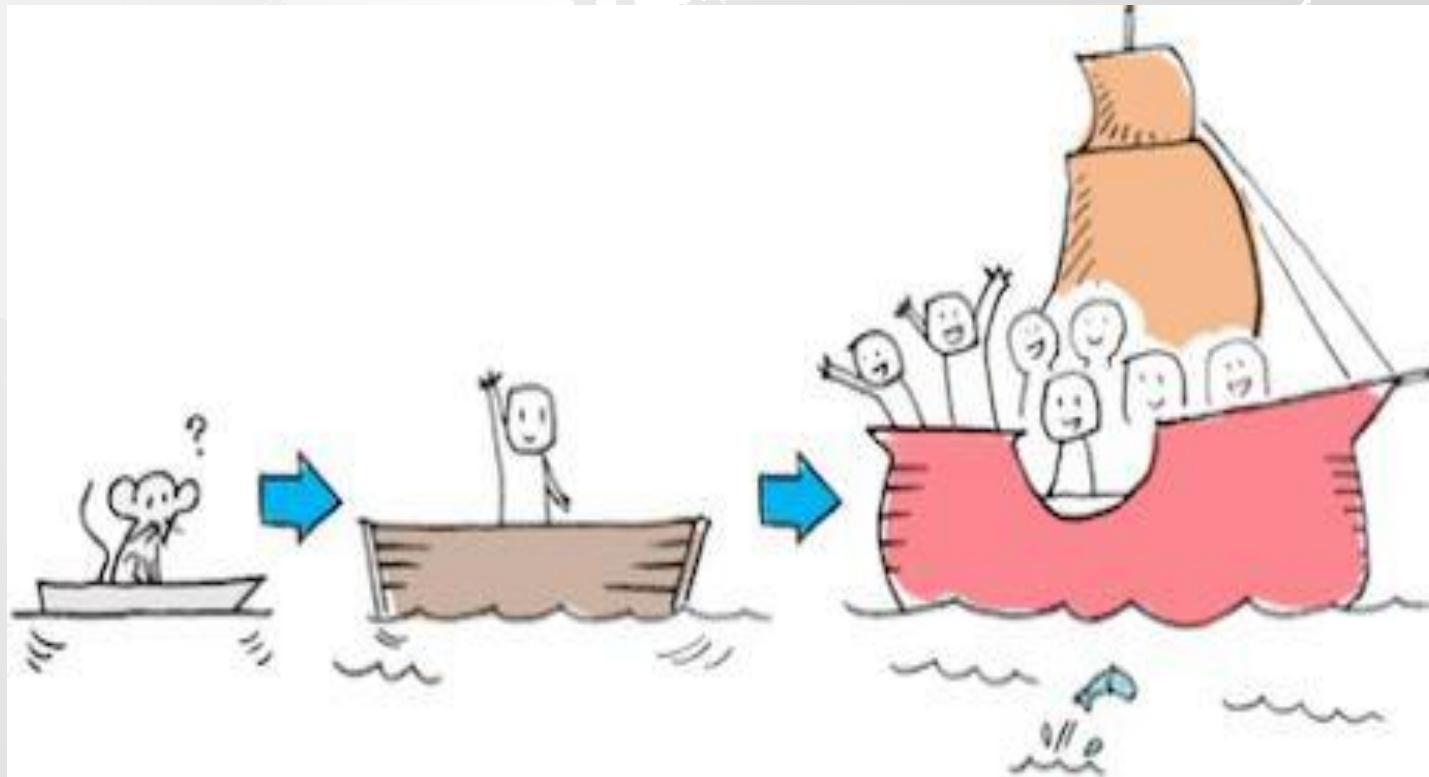
Lean Startup

Lean StartUp aborda el **desarrollo ágil** de productos y servicios en **iteraciones** (no en cascada), junto con el **desarrollo de clientes**.



VALIDACIÓN DE SOLUCIONES

Producto Mínimo Viable



¿PARA QUÉ CREAR UN PMV?

1. Para evitar crear un producto que nadie quiere
2. Para evitar gastar mucho tiempo y dinero
3. Para validar hipótesis

¿CÓMO CONSTRUIMOS UN PMV?

