



# **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

# El lienzo de modelo de negocio

Asociaciones  
clave



QUIÉN TE  
AYUDA

Actividades  
clave



QUÉ  
HACES

Recursos  
clave



QUIÉN ERES Y  
QUÉ TIENES

Valor añadido



QUÉ  
AYUDA  
OFRECES

Relaciones  
con clientes



CÓMO TE  
RELACIONAS

Clientes



A QUIÉN  
AYUDAS

Canales



CÓMO TE  
CONOCEN Y  
QUÉ MEDIOS  
UTILIZAS

Costes

QUÉ DAS



Ingresos y beneficios

QUÉ  
OBTIENES



# ¿QUÉ SIGNIFICA LEAN?

EFICIENTE

SIN DESPERDICIOS

FEEDBACK

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?

Innov  
ar

Generar  
valor

Hipótesis – Modelo de  
negocios

Error costo  
cero

Rápid  
a

# ¿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 - Stanford University)

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





# 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.

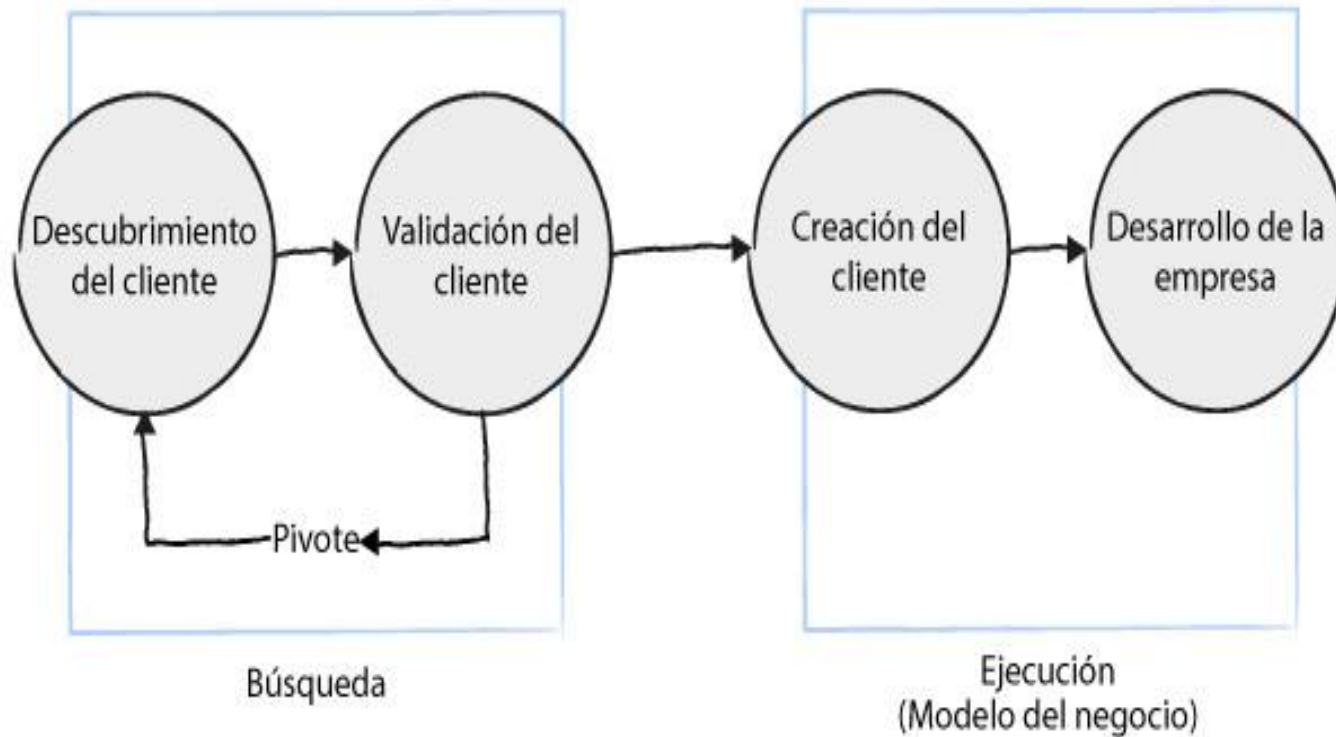


# OBJETIVO

- 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=JWot760x2p>  
[https://www.youtube.com/watch?v=xPJog\\_QVsY](https://www.youtube.com/watch?v=xPJog_QVsY)

## 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

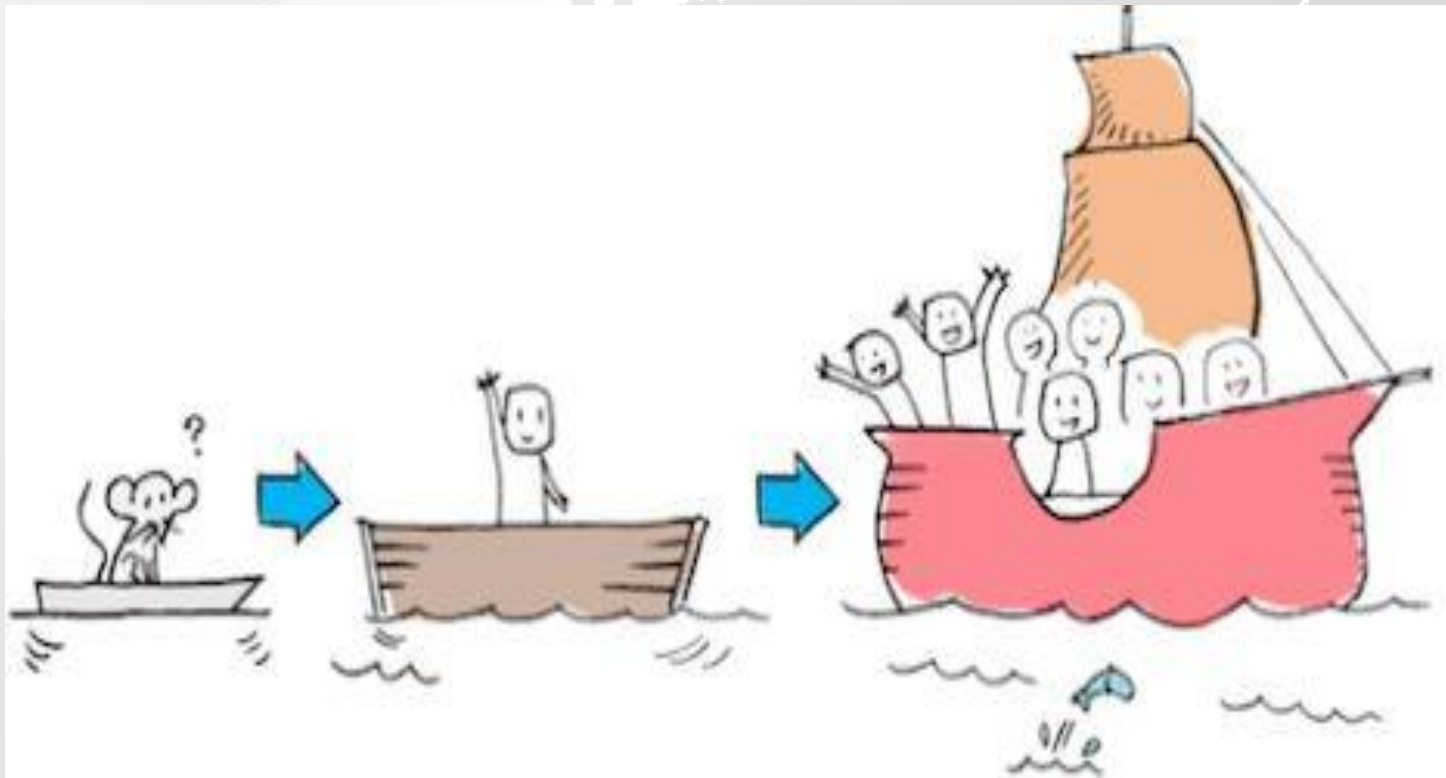
Lean StartUp aborda el **desarrollo ágil** de productos y servicios en **iteraciones** (no en cascada), junto con el **desarrollo de clientes**.





# 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?

