



Mentoring 360°

Formación de **Mentores**
y **Promotores**



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS



REVISIÓN DE ENTREGABLES

Entregable 2

Cada grupo debe mostrar 2 slides:

- Perfil de cliente
- Journey map

DESARROLLO DE CLIENTES

Sesión 3 – Lunes 24 marzo 2025



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACION
DIRECCION DE INCUBADORA
DE EMPRESAS



AGENDA

01

AJUSTES PITCH MVP

02

DISEÑO DE EXPERIMENTO
DE SOLUCIÓN

03

ENTREVISTA DE SOLUCIÓN

AJUSTES PITCH MVP

The background of the slide features a grayscale photograph of a modern, multi-story building with a grid-like facade of windows. The building is situated in an urban environment with some greenery in the foreground. Above the building, the sky is filled with large, dramatic, white clouds. A solid dark blue vertical line is positioned to the right of the text, extending from the top of the text area down to the bottom of the slide.

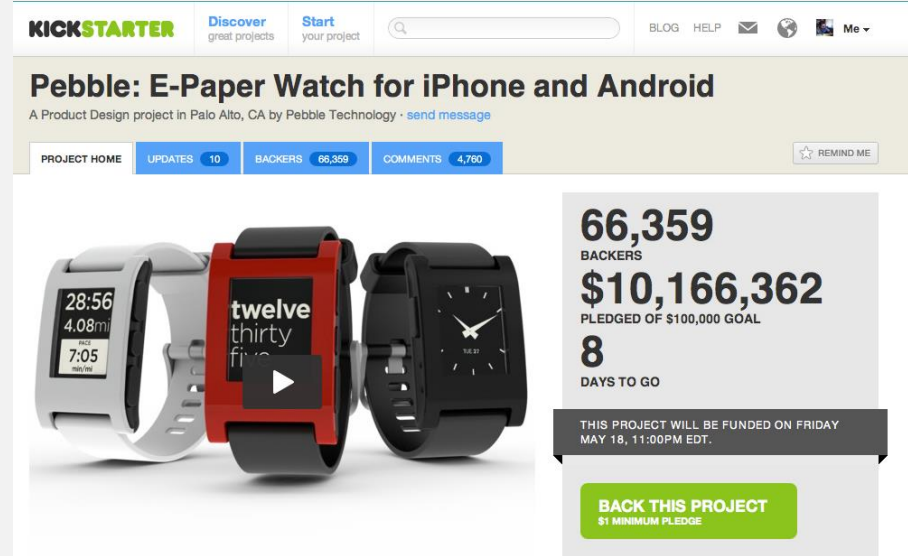
Ejemplos de Pitch MVP

MVP Crowdfunding para validar con preventa

Se lanza una campaña en plataformas como Kickstarter o Indiegogo para ver si la gente estaría dispuesta a pagar por el producto antes de crearlo.

Ejemplo:

Pebble Smartwatch: Antes de fabricarlo, recaudaron más de 10 millones de dólares en Kickstarter con solo un prototipo y una idea.



The image shows the Kickstarter campaign page for the Pebble Smartwatch. The page features three smartwatches: a white one with a digital display showing '28:56', '4.08mi', and '7:05'; a red one with a digital display showing 'twelve thirty five'; and a black one with an analog display. To the right of the watches, the campaign statistics are displayed: 66,359 backers, \$10,166,362 pledged of a \$100,000 goal, and 8 days to go. A green button at the bottom right says 'BACK THIS PROJECT \$1 MINIMUM PLEDGE'. The top navigation bar includes the Kickstarter logo, links to 'Discover great projects' and 'Start your project', a search bar, and links to 'BLOG', 'HELP', and a user profile icon.

KICKSTARTER Discover great projects Start your project

Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android
A Product Design project in Palo Alto, CA by Pebble Technology · [send message](#)

PROJECT HOME UPDATES 10 BACKERS 66,359 COMMENTS 4,760 REMIND ME

66,359 BACKERS
\$10,166,362
PLEGGED OF \$100,000 GOAL
8 DAYS TO GO

THIS PROJECT WILL BE FUNDED ON FRIDAY MAY 18, 11:00PM EDT.

BACK THIS PROJECT
\$1 MINIMUM PLEDGE

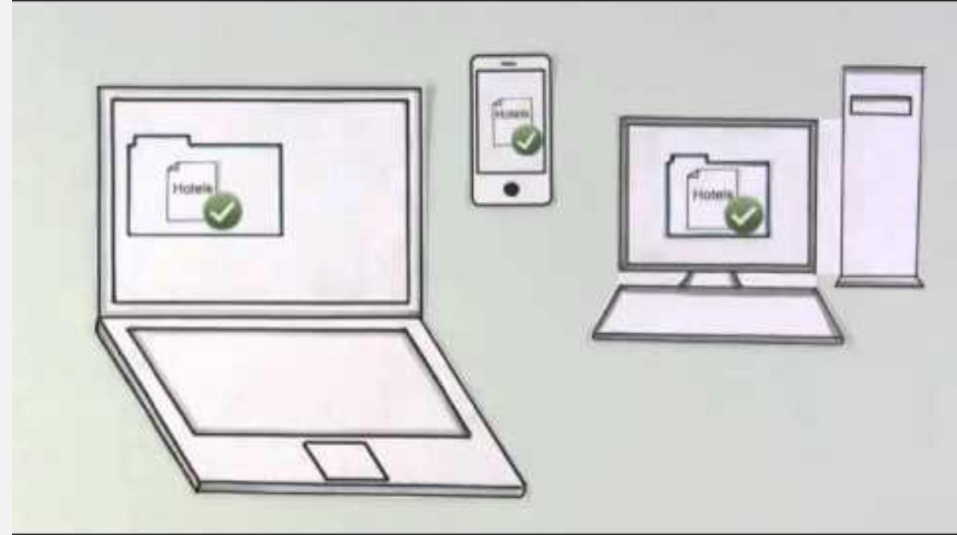
Pitch MVP – Testear la demanda

MVP Landing Page para testear la demanda

Se crea una página web simple explicando la propuesta de valor con un botón de “Compra” o “Regístrate” para medir el interés.

Ejemplo:

Dropbox: Antes de desarrollar el software, lanzaron un video explicativo mostrando cómo funcionaría. La cantidad de registros les confirmó que había interés real.



Caso AgroSmart – Testear la demanda

AgroSmart es una startup enfocada en la optimización del riego y monitoreo de cultivos mediante sensores e inteligencia artificial. Sin embargo, antes de construir la tecnología completa, necesitaban validar si realmente había demanda en el mercado.

Cómo lo hicieron

- **Página web:** Crearon una landing page explicando el producto y sus beneficios.
- **Formulario de registro:** Ofrecieron a los agricultores la opción de "registrarse para acceder a la tecnología en fase beta".
- **Campañas en redes sociales:** Usaron anuncios dirigidos en Facebook y Google para atraer potenciales clientes.

Resultados

- **Alta tasa de registros:** Más de 1,000 agricultores se inscribieron en pocas semanas, demostrando interés en la solución.
- **Validación de precios:** A través de encuestas a los inscritos, identificaron cuánto estarían dispuestos a pagar.
- **Feedback clave:** Los agricultores querían una solución sencilla y fácil de usar, lo que influyó en el diseño final de la plataforma.



Presenta tu Pitch MVP

- Presenta tu pitch MVP, una web, una ppt, un dibujo, etc en 3 minutos
- Obtén feedback de tus compañeros/as
- Con eso haz una segunda versión mejorada.
- Usa un PC o laptop.



15 minutos

CONCIERGE MVP

Entregar de forma manual la solución, como servicio al cliente, para ver si la entrega coincide con las expectativas del cliente y los hace felices. (para aprender o confirmar).

Objetivo: Entregar expectativas del cliente.

Costo: Medio.

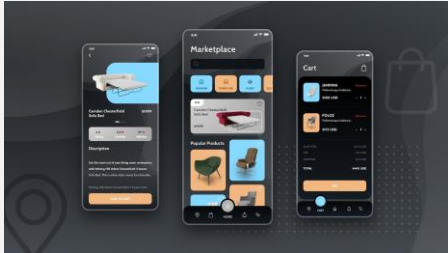


Simular la experiencia



Prototipo de producto

CONCIERGE MVP: EJEMPLOS



Servicios personalizados, marketplaces y apps

Antes de lanzar un software de asesoría financiera automática, ofrece **asesoramiento personalizado a clientes manualmente a través de WhatsApp**. Si hay interés y los clientes pagan, se justifica la inversión en desarrollo de tecnología.



Productos físicos, alimentos, ropa y hardware

Un chef quiere lanzar una marca de comida saludable. En lugar de abrir un restaurante, primero **ofrece sus platos en un mercado local** y analiza el feedback antes de invertir en un local propio.



Plataforma de monitoreo de cultivos con IA

En lugar de desarrollar toda la tecnología de IA desde el inicio, se crea una web donde los agricultores pueden subir fotos de sus cultivos para un "análisis automático", pero, en lugar de que un algoritmo haga el trabajo, un equipo de **expertos agrícolas revisa las fotos manualmente** y envía recomendaciones en menos de 24 horas.

CASO: COLEGIO VILLA ALARIFE



Problema: Muchos estudiantes abandonaban sus carreras antes de graduarse, especialmente el primer año

A través de encuestas, entrevistas y análisis de datos, la universidad identificó que muchos estudiantes se sentían perdidos y desconectados durante su primer año. No sabían cómo pedir ayuda, se sentían abrumados por la carga académica y no encontraban una comunidad a la que pertenecer.

CASO: COLEGIO VILLA ALARIFE



Solución: Programa piloto de sesiones de mentoría

- En lugar de implementar un programa de tutoría a gran escala, la universidad creó un pequeño programa piloto con un grupo de estudiantes de primer año. Incluía sesiones de mentoría individualizadas, talleres de habilidades de estudio y eventos para fomentar la conexión entre estudiantes.
- Se establecieron métricas clave para medir el éxito del programa piloto, como la tasa de retención de los estudiantes participantes, su satisfacción con los servicios ofrecidos y su percepción de pertenencia a la comunidad universitaria.

CASO: COLEGIO VILLA ALARIFE



Resultados

Basándose en los resultados del programa piloto, la universidad realizó ajustes y amplió el programa a un grupo más grande de estudiantes. Se identificaron las actividades que tuvieron mayor impacto y se eliminaron las que no generaron los resultados esperados.

- Aumento de la retención estudiantil
- Mayor satisfacción estudiantil
- Reducción de la tasa de deserción

CASO: SOMA DETECT



Idea: Sensores para detectar la calidad de la leche de vaca en tiempo real

Normalmente en la industria ganadera se requiere:

- **Equipos especializados** instalados en los sistemas de ordeño.
- **Laboratorios externos** que analizan muestras de leche para detectar problemas como mastitis o cambios en la composición.
- **Altos costos iniciales** en investigación, desarrollo y pruebas antes de comercializar una solución tecnológica.

CASO: SOMA DETECT



¿Cómo hicieron la magia?

- En lugar de fabricar los sensores de inmediato, visitaron granjas y recolectaron muestras de leche manualmente.
- Llevaron las muestras a laboratorios tradicionales para analizar calidad, composición y signos de enfermedades.
- Con los resultados, entregaban reportes personalizados a los ganaderos con recomendaciones sobre alimentación y salud del ganado.
- Evaluaron si los productores estaban dispuestos a pagar por este servicio antes de invertir en tecnología avanzada.

CASO: SOMA DETECT



Resultados

- Confirmaron que los ganaderos valoraban la información sobre la calidad de la leche y la salud de las vacas.
- Ajustaron su propuesta de valor basándose en el feedback de los clientes antes de desarrollar tecnología.
- Lograron atraer inversores y financiamiento para el desarrollo de sensores inteligentes.
- Escalaron su modelo pasando del proceso manual a la automatización con sensores de detección en tiempo real.

6 RECOMENDACIONES PARA CREAR UN MVP EFECTIVO QUE RESUELVE EL PROBLEMA DE TU CLIENTE

1 BORRÓN Y CUENTA NUEVA
No asumas automáticamente que cualquier característica tiene que ser incluida en tu MVP. Comienza con un borrón y cuenta nueva y justifica la adición de cada característica.

2 EMPIEZA POR EL PROBLEMA N° 1
La esencia del MVP debe capturar tu problema número uno de tu cliente. El trabajo del MVP es entregar la propuesta de valor para resolver ese problema.

3 DESTRUYE
Elimine las características no necesarias y las que son buenas tenerlas, solo mantén las necesarias.

4 ESCUCHA AL CLIENTE
Considera otras peticiones de características del cliente que sean necesarias.


5 NO REGALES
El precio es parte del producto o servicio. El precio define a tus clientes (segmentación). Que se pague por el producto O servicio es la primera forma de validación.

6 LO PRINCIPAL: APRENDIZAJE
Necesitarás toda tu energía para acelerar tu aprendizaje. La velocidad es la clave. No pierdas ningún esfuerzo tratando de optimizar prematuramente.

EXPERIMENTO DE SOLUCIÓN





Volvemos con el Experiment Board



Experiment Board

Nombre del Proyecto:
Lider del Proyecto:

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y júgalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.		Experimento	1	2	3	4	5
¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. <small>Tiempo límite: 5 min</small>		Cliente					
----- ¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente. <small>Tiempo límite: 5 min</small>		Problema					
----- Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver. <small>Tiempo límite: 5 min</small>		Solución					
----- Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta. <small>Tiempo límite: 10 min</small>		Supuesto de Mayor Riesgo					
¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.		Método y Criterio de éxito					
Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para <u>lograr este objetivo</u> .	Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará en <u>este resultado cuantificable</u> .	 GET OUT OF THE BUILDING! 					
Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.	Para identificar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto sobre el cual tengo menos información y es clave para la viabilidad de mi hipótesis es...	Resultado y Decisión					
Determina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...	Determina qué criterio es suficiente para el éxito: Llevaré a cabo el experimento con # clientes y espero una fuerte señal de # clientes.	Aprendizaje					

Download Experiment Board and watch case studies at www.javelin.com

© 2014 Javelin. You are free to use it and earn money with it as an entrepreneur, consultant, or executive, as long as you are not a software company (the latter need to license it from us).

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y jálalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.	Experimento	1	2	3	4	5
<p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 5 min</p>	Cliente					
<p>¿Cuál es el problema? Describelo desde la perspectiva de tu cliente. Tiempo límite: 5 min</p>	Problema					
<p>Define la solución más luego de haber definido el problema que vas a resolver.</p> <div> <div>Hipótesis de solución 1</div> <div>Creemos que al ofrecer un chatbot con recomendaciones de riego, los agricultores podrán reducir el consumo de agua sin afectar la producción.</div> <div>Hipótesis de solución 3</div> </div>	Solución					
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta. Tiempo límite: 10 min</p>	Supuesto de Mayor Riesgo					
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p>						
<p>Formular la hipótesis de la solución</p> <p>Define lo que crees que resolverá el problema del cliente.</p> <p>La hipótesis sigue la estructura: "Creemos que al ofrecer [solución], los [clientes objetivo] lograrán [resultado esperado]"</p>						
<p>Determina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</p>	<p>Llevaré a cabo el experimento con # clientes y espero una fuerte señal de # clientes.</p>	Aprendizaje				

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y jútalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.		Experimento	1	2	3	4	5
<p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 5 min</p>		Cliente					
<p>¿Cuál es el problema? Describelo desde la perspectiva de tu cliente. Tiempo límite: 5 min</p>		Problema					
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver. Tiempo límite: 10 min</p> <div> <div>Hipótesis de solución 1</div> <div>Hipótesis de solución 3</div> </div>		Solución		<p>Creemos que al ofrecer un chatbot con recomendaciones de riego, los agricultores podrán reducir el consumo de agua sin afectar la producción.</p>			
<p>Haz una lista de supuestos que creas que deben ser ciertos para que tu hipótesis funcione. Tiempo límite: 10 min</p> <div> <div>Los agricultores usarán el chatbot al menos 3 veces por semana.</div> <div>El chatbot reducirá el uso de agua en un 20%.</div> <div>Supuesto más riesgoso 3</div> </div>		Supuesto de Mayor Riesgo					
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p>							
<p>Para elaborar una hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para lograr este objetivo.</p>		<p>Identificar las suposiciones más riesgosas</p> <p>Determina los aspectos clave que deben ser ciertos para que tu solución funcione.</p> <p>Algunas preguntas útiles: ¿Usarán los clientes esta solución? ¿Resolverá su problema? ¿Pagarían por ella?</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis de cliente</u>, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</p>							
<p>Determina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</p>							
<p>Determina qué método usarás para probar tu supuesto: Llevaré a cabo el experimento con <u># clientes</u> y espero una fuerte señal de <u># clientes</u>.</p>		Aprendizaje					

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y látalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.		Experimento	1	2	3	4	5	
<p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 2 min.</p> <p>¿Cuál es el problema que quieres resolver? Tiempo límite: 2 min.</p> <p>Describe el problema que quieres resolver. Tiempo límite: 2 min.</p>		<h2>Diseñar el experimento</h2> <p>Aquí defines cómo probarás tu hipótesis con la menor inversión.</p> <p>Es decir primero tu PITCH MVP y además el criterio de éxito, establece cómo sabrás si la solución es válida.</p>						
<p>Hipótesis de solución 1</p>	<p>Hipótesis de solución 3</p>	Solución	<p>Creemos que al ofrecer un chatbot con recomendaciones de riego, los agricultores podrán reducir el consumo de agua sin afectar la producción.</p>					
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea válida. Tiempo límite: 10 min</p>	<p>El chatbot reducirá el uso de agua en un 20%.</p>	<p>Supuesto más riesgoso 3</p>	Supuesto de Mayor Riesgo	<p>Los agricultores usarán el chatbot al menos 3 veces por semana.</p>				
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p>		<p>Método y Criterio de éxito</p>	<p>PRESENTACIÓN POWER POINT Éxito: Más del 40% de los agricultores registrados usan el chatbot más de 3 veces en una semana. Fracaso: Menos del 20% lo usan o encuentran útil la información.</p>					
<p>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para <u>lograr este objetivo</u>.</p>	<p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará en <u>este resultado cuantificable</u>.</p>		<p>GET OUT OF THE BUILDING!</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</p>	<p>Para identificar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto sobre el cual tengo menos información y es clave para la viabilidad de mi hipótesis es...</p>		Resultado y Decisión					
<p>Determina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</p>	<p>Determina qué criterio es suficiente para el éxito: Llevaré a cabo el experimento con <u># clientes</u> y espero una fuerte señal de <u># clientes</u>.</p>		Aprendizaje					

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y látalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.		Experimento	1	2	3	4	5
<p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 2 min</p> <p>¿Cuál es tu problema? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 2 min</p> <p>Describe el problema de haber validado un problema. Tiempo límite: 2 min</p>		<h2>Ejecutar el experimento y aprender</h2> <p>Lanza la prueba, recopila datos y ajusta tu solución según los resultados. Si el experimento confirma la hipótesis, avanzas con la implementación. Si no, identificas qué mejorar o si es necesario pivotar.</p>					
Hipótesis de solución 1	Hipótesis de solución 3	Solución		Creemos que al ofrecer un chatbot con recomendaciones de riego, los agricultores podrán reducir el consumo de agua sin afectar la producción.			
Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea correcta. Tiempo límite: 10 min	El chatbot reducirá el uso de agua en un 20%.	Supuesto de Mayor Riesgo		Los agricultores usarán el chatbot al menos 3 veces por semana.			
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p> <p>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para <u>lograr este objetivo</u>.</p> <p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará en <u>este resultado cuantificable</u>.</p> <p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</p> <p>Para identificar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto sobre el cual tengo menos información y es clave para la viabilidad de mi hipótesis es...</p> <p>Determina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</p> <p>Determina qué criterio es suficiente para el éxito: Llevaré a cabo el experimento con <u># clientes</u> y espero una fuerte señal de <u># clientes</u>.</p>		Método y Criterio de éxito		PRESENTACIÓN POWER POINT Éxito: Más del 40% de los agricultores registrados usan el chatbot más de 3 veces en una semana. Fracaso: Menos del 20% lo usan o encuentran útil la información.			
		<p>GET OUT OF THE BUILDING!</p>					
		Resultado y Decisión		De los agricultores registrados solo lo usaron un 20%. Vamos a lanzar nuevamente el experimento			
		Aprendizaje		Vamos a cambiar la comunicación porque no se entendió el mensaje			

ENTREVISTA DE SOLUCIÓN



¿Cómo hacer entrevistas de solución para validar tu producto?

Las **entrevistas de solución** son una herramienta clave en **Lean Startup** para validar si tu propuesta realmente resuelve el problema del cliente. A diferencia de las entrevistas de problema (que buscan entender las necesidades del usuario), aquí se trata de probar si tu solución es útil, atractiva y viable.

Objetivo de la Entrevista de Solución

- Verificar si el cliente encuentra valor en tu solución.
Evaluar si usaría y pagaría por el producto.
- Obtener feedback para mejorar la solución antes de invertir en su desarrollo.

Pasos para una entrevista efectiva

Paso 1: Seleccionar a los Entrevistados

Deben ser personas que experimentan el problema que intentas resolver. Si ya hiciste entrevistas de problema, puedes volver a contactar a esos mismos clientes potenciales.

Paso 2: Estructurar la Entrevista

Las entrevistas deben ser conversacionales y evitar preguntas cerradas o sugerentes.

1. **Preséntate y di el objetivo de la entrevista.** Refresca el problema que identificaste previamente.
2. **Presenta la Solución:** Explica el producto o servicio de forma clara y breve. Si tienes un prototipo, muéstralo en acción (mockups, demo, etc.)
3. **Haz preguntas clave:** ¿Cómo resolvería esto tu problema? ¿Te parece útil? ¿Por qué? ¿Qué mejorarías o cambiarías? ¿Cómo lo usarías en tu día a día? ¿Pagarías por esto? ¿Cuánto?
4. **Detecta señales de validación:** Pregunta si estarían dispuestos a usar un piloto o pagar por la solución. Escucha si intentan negociar el precio (señal de interés real)

Pasos para una entrevista efectiva

Paso 3: Analizar los resultados

- ✓ Si la mayoría de los entrevistados muestran interés: Puedes avanzar con el MVP.
- ✗ Si hay dudas o rechazo: Ajusta el producto y repite entrevistas con cambios.

Métrica clave: Más del 50% de los entrevistados deberían mostrar entusiasmo y disposición a pagar o probar la solución.

Diseña tu entrevista de solución

1. **Rompe el hielo:** "La última vez hablamos de cómo los pequeños agricultores tienen dificultades para gestionar el riego. Hoy quiero mostrarte una posible solución y conocer tu opinión."
2. **Presenta la Solución:** "Hemos diseñado un chatbot que envía recomendaciones de riego personalizadas según datos climáticos y de suelo. Funciona así:..."
3. **Preguntas clave...**
4. **Detecta señales de validación:** *"Si lanzamos una versión beta gratuita, ¿te gustaría probarla?"*



20 minutos

Sal a la calle a entrevistar

Solution Interview



Síntesis de la entrevista de Solución

Contexto entrevista

Fecha: <DD/MM/AAAA>

Medio: Teléfono/Vídeo conferencia/
presencial/otros

Datos del entrevistado/empresa

<nombre de la empresa, Nombre de la persona entrevistada, Cargo, Email,
Tel, etc.>

Prototipo/MPV enseñado

<Describe la solución que me has enseñado. Si puede ser personalizado al contexto del interlocutor mejor>

Notas relevantes

<Describe los datos relevantes que el interlocutor te ha dado y que no sabías acerca de la Solución, el Sector, la cadena de distribución etc. ¿Qué le ha gustado y qué no, etc.? ¿Ha preguntado por el precio? Anota lo que signifique un aprendizaje para ti>

Emociones

<Apunta las emociones que ha expresado el entrevistado cuando hablaba (e.g: se puso nervioso, crítico, etc.)>

Próximos pasos

¿Early adopter? No/Si (Demo/Venta)

Datos contactos que
referencia

Nombre/email/Teléfono

Entregable 3

TAREA COMUNIDAD

- Cada uno debe traer la **propuesta de valor** de una empresa o startup latinoamericana o peruana.
- **¿Qué MVP usó?**

TAREA POR GRUPO

- **Mostrar pitch MVP**
- **Mostrar validación con clientes reales**

¡Gracias!



UNHEVAL
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO



Ricardo Espinoza Mendoza

Consultor de Innovación y Emprendimiento
respinozam@hello-404.com