



Mentoring 360°

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



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS



REVISIÓN DE ENTREGABLES

Entregable 1

Por grupos deben identificar actores clave del ecosistema emprendedor Perú / Latam.

- No repetir actores clave entre grupos (coordinar sectores, actores).
- Buscar los beneficios que dan (inversión, oficina, asesoría, conocimiento, etc.)
- Identificar eventos que organizan (si lo hacen).

DESARROLLO DE CLIENTES

Sesión 3 – Lunes 24 marzo 2025



UNHEVAL
VICERRECTORADO DE
INVESTIGACIÓN
DIRECCIÓN DE INCUBADORA
DE EMPRESAS

AGENDA

01

DESARROLLO DE CLIENTES

02

HIPÓTESIS DE CLIENTE

03

DISEÑO DE EXPERIMENTOS

DESARROLLO DE CLIENTES

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 other structures visible in the distance. The sky above is filled with large, dramatic clouds. A solid blue horizontal bar runs across the bottom of the image. A vertical blue line is positioned to the right of the main text.



Ningún plan de negocios sobrevive al primer contacto con el cliente.

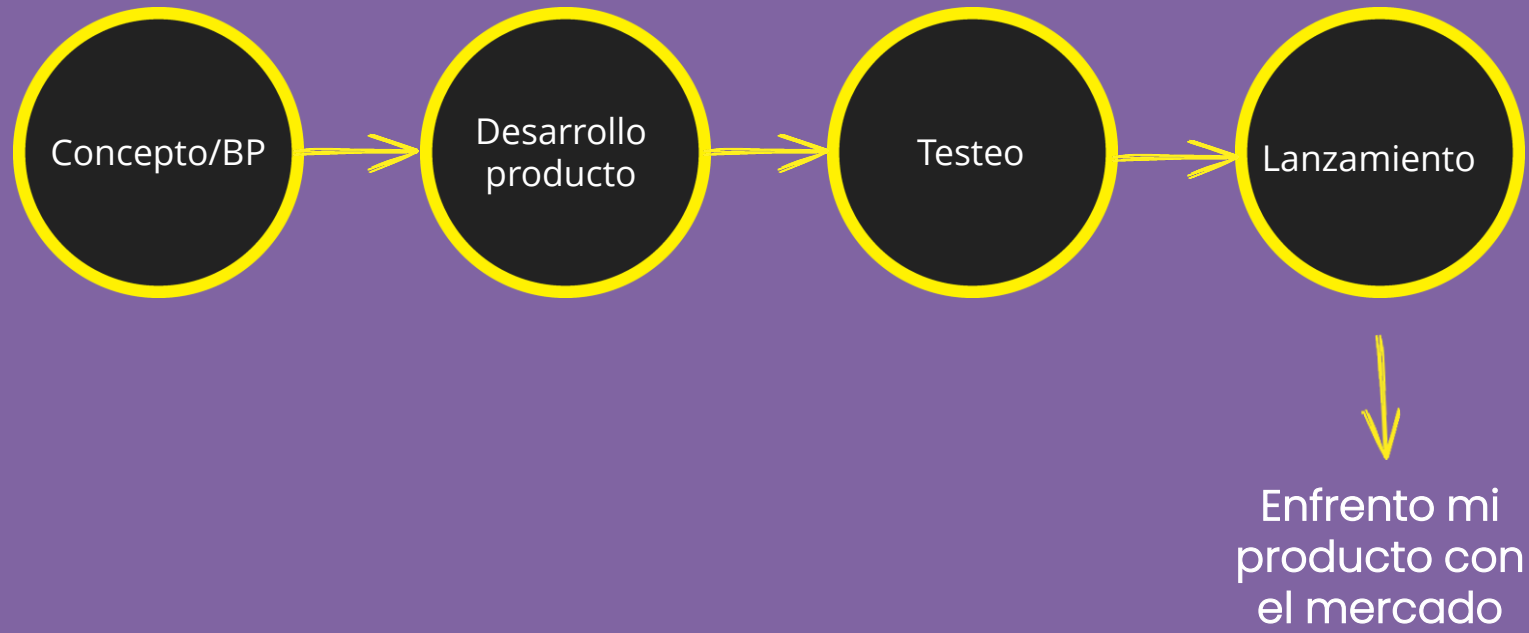
STEVE BLANK

Universidad de Stanford



HISTORIA DE LOS MODELOS DE NEGOCIO

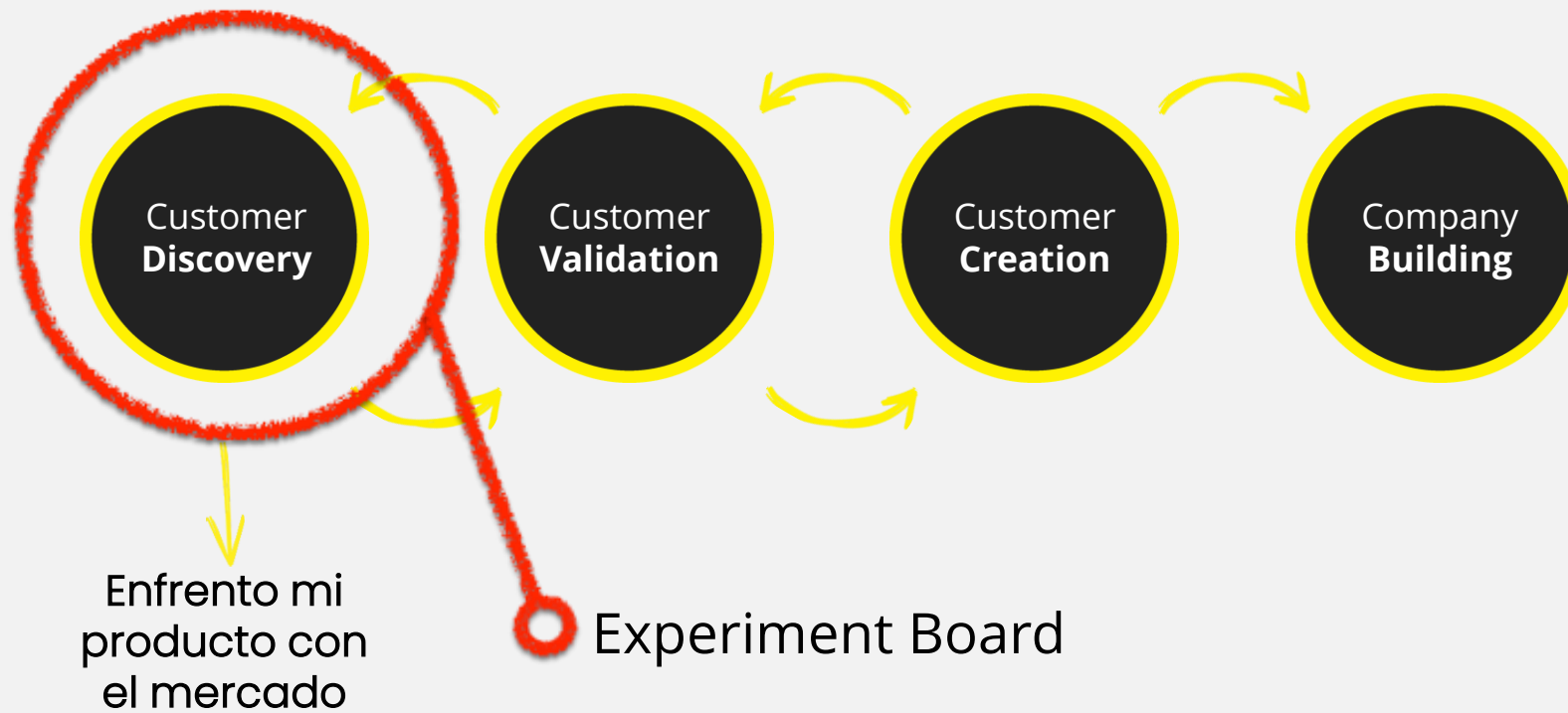
Plan de negocio



¿no hay otra forma?



Desarrollo de Clientes



mi modelo de negocio



Nuestra personal perspectiva

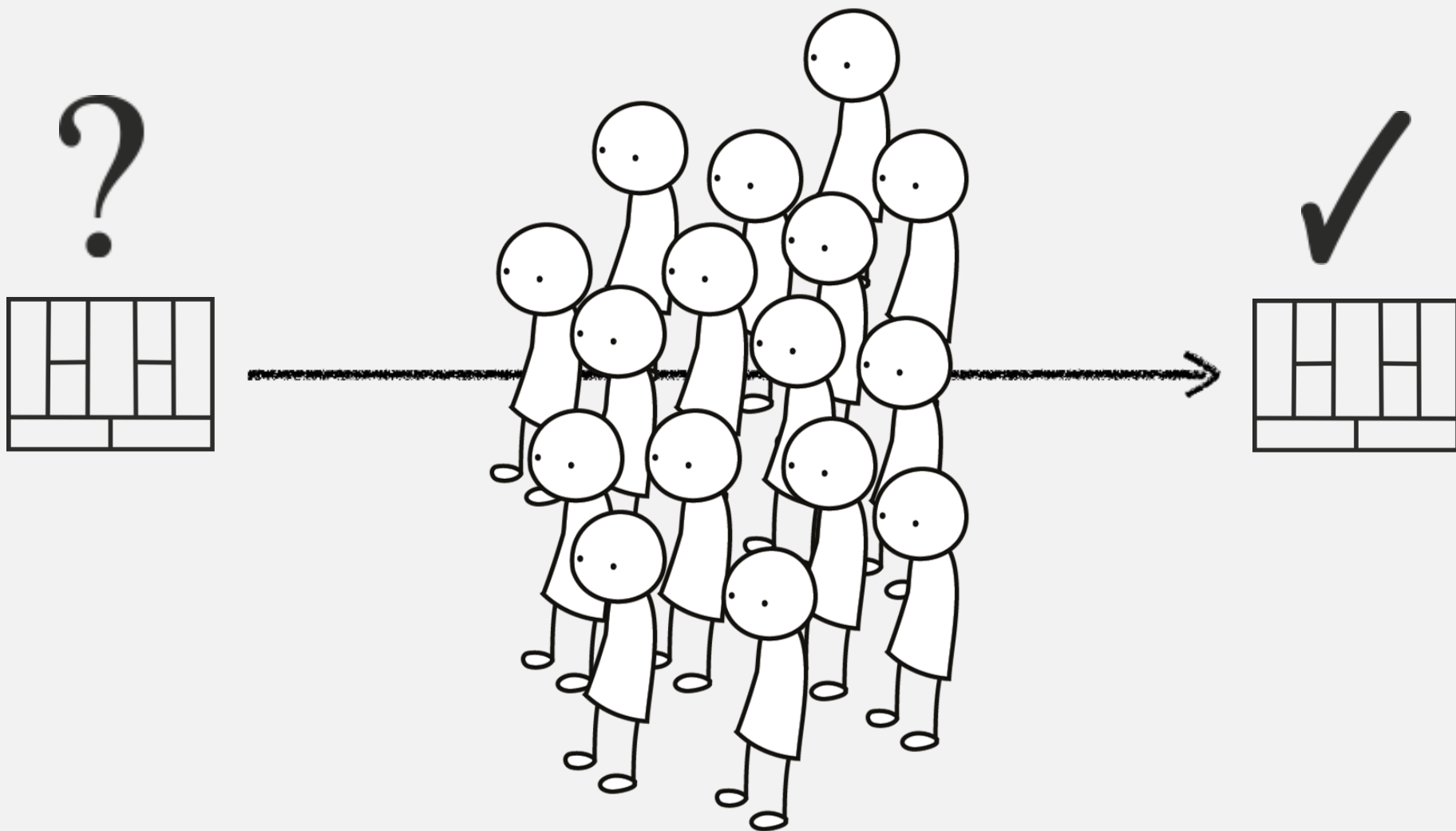
HIPÓTESIS

de a quién y cómo
solucionamos un problema



Nuestra personal perspectiva

FILTRO

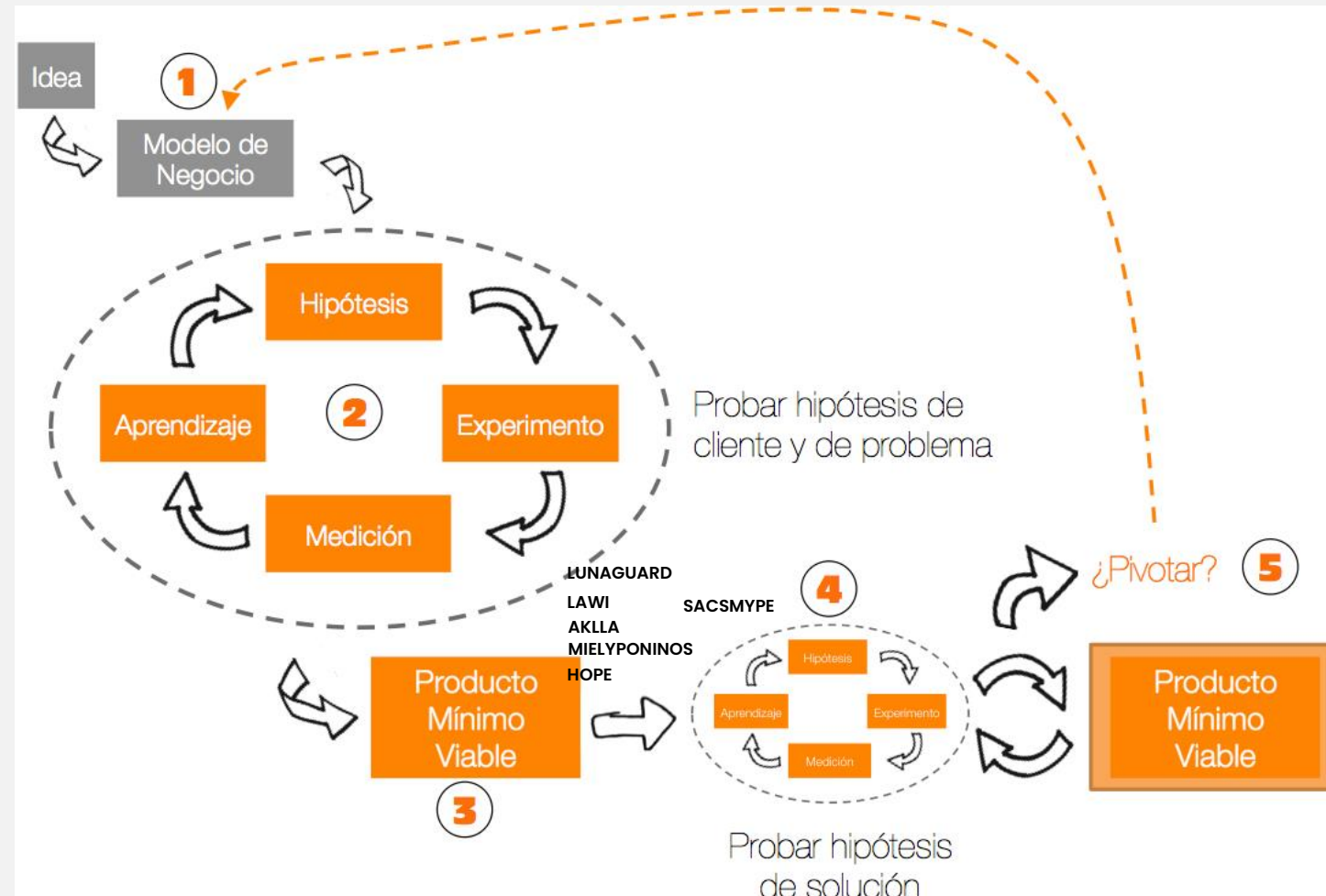


HIPÓTESIS DE CLIENTES



Ruta para hacer Experimentos de negocio

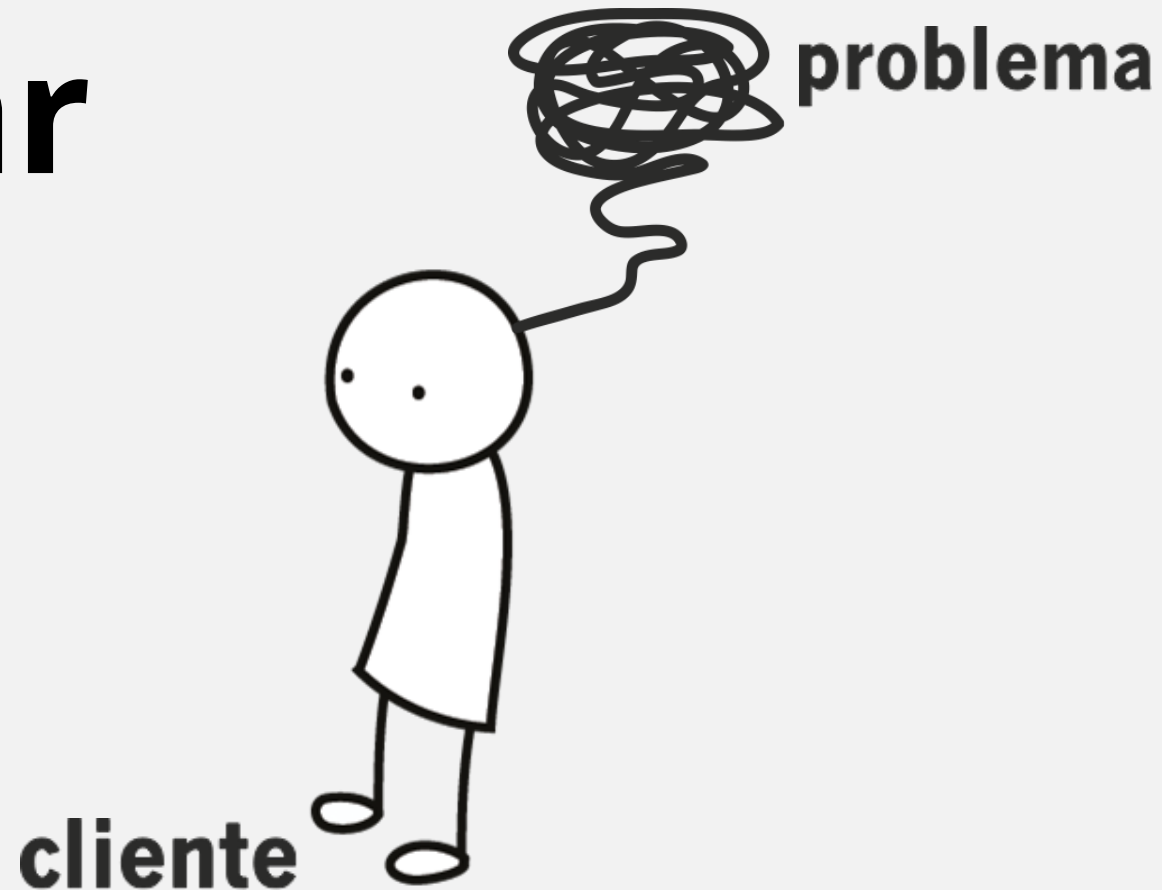
- ¿En qué momento está tu startup, validando el problema o validando la solución?



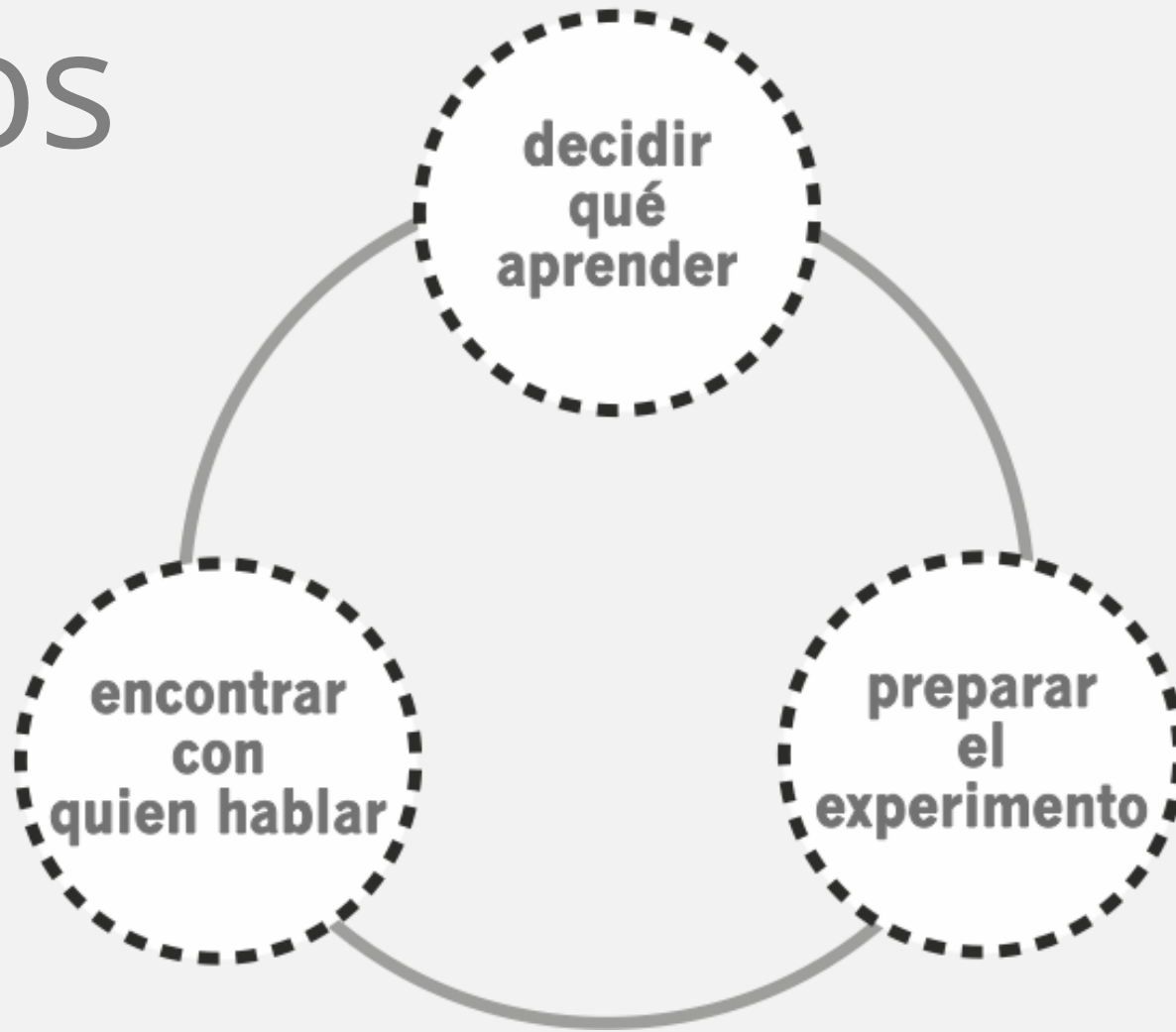
hipótesis

a

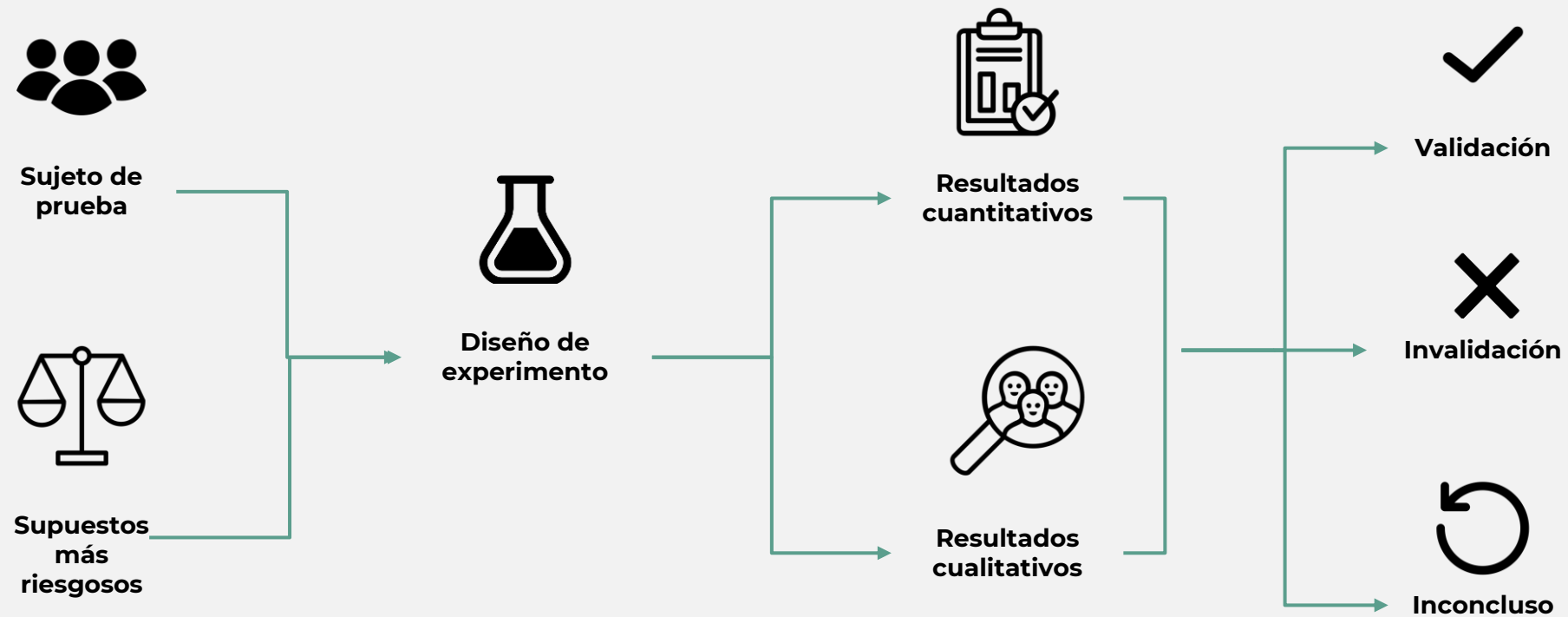
validar



primeros pasos



Fases de un experimento



Hipótesis

Para lograr obtener el máximo de aprendizajes de un experimento es necesario entender que es una hipótesis:

- Una hipótesis es una suposición sobre la cual se construye una propuesta de valor, modelo de negocio o estrategia.
- La hipótesis se necesita probar y validar para aprender si una idea de negocio podría funcionar.



QUIÉN

Definimos el sujeto de prueba con precisión.



DÓNDE

Definimos el contexto de la prueba con precisión.



QUÉ

Definimos los elementos de la prueba con precisión.

Construyendo hipótesis

Las claves para elaborar una buena hipótesis:

1. Escribir una oración simple que describa tu idea.
2. Escribir como encaja esa hipótesis con el mercado.
3. Variables:
 - i. X, tu métrica
 - ii. Y, especificar objeto a evaluar
 - iii. Z, situación a evaluar
4. Escribir todo junto.

Ejemplo:

1. Venta de superfoods (cacao, maca, arándanos) para consumir diariamente de forma instantánea
2. Huanuqueños con ingresos superiores a USD\$800 que buscan nutrir y fortalecer los distintos sistemas de su cuerpo, muchos de ellos comprarían superfoods de consumo práctico.
3. Variables:
 - i. X: Al menos el 15%
 - ii. Y: Huanuqueños con ingresos superiores a USD\$800 que nutren su organismo con superfoods instantáneos.
 - iii. Z: Comprarán superfoods a USD\$4.5 vía Instagram o web.
4. Al menos el 15% de huanuqueños con ingresos superiores que quieren nutrir y fortalecer su organismos, comprarán superfoods con presentación instantánea a USD\$4.5 a través de Instagram.

Ejemplos de hipótesis

1. Oración simple que describa tu idea.

Hogares transitorios para animales abandonados.

2. Hipótesis con encaje al mercado

Hay personas interesadas en ofrecer un espacio en su casa en beneficio de brindar un hogar a una mascota que lo necesita y cuidarlo, mientras que le buscamos un nuevo dueño.

3. Variables

- i. X: Al menos el 50%
- ii. Y: Personas que les gustan las mascotas
- iii. Z: Están dispuestos a cuidar a la mascota por máximo una semana

4. Buena hipótesis

Al menos el 50% de personas que les gustan las mascotas y que tengan un espacio en su casa, estarían dispuestos a cuidar una mascota por una semana mientras se le busca un nuevo hogar.

1. Oración simple que describa tu idea.

Cursos de marca personal para mujeres ejecutivas.

2. Hipótesis con encaje al mercado

Muchas mujeres ejecutivas no se han activado en LinkedIn o no se han activado de la mejor forma como para ser altamente empleables.

3. Variables

- i. X: 1% del mercado
- ii. Y: Mujeres que hayan tenido puestos directivos
- iii. Z: Tomarían un curso en nuestra plataforma

4. Buena hipótesis

Al menos el 1% de mujeres que hayan tenido puestos directivos tomarían nuestros cursos para potenciar su posicionamiento en las redes.

DISEÑO DE EXPERIMENTOS






preparareesperimento

Fases de un experimento



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
¿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 <u># clientes</u> y espero una fuerte señal de <u># clientes</u> .	Aprendizaje					

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y jálalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.

¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible.

Tiempo límite: 5 min

¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.

Tiempo límite: 5 min

Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.

Tiempo límite: 5 min

Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.

Tiempo límite: 10 min

¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.

Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema:
Creo que mi cliente tiene un problema para lograr este objetivo.

Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución:
Creo que esta solución resultará en este resultado cuantificable.

Para elaborar tus supuestos:
Para que hipótesis sea cierta, supuesto 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...

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.

Zona de Brainstorming

Aquí haremos una lista de las distintas hipótesis que podemos probar.



Zona de ejecución

Aquí construiremos y
desarrollaremos nuestros
experimentos.



Experimento	1	2	3	4	5
Cliente					
Problema					
Solución					
Supuesto de Mayor Riesgo					
Método y Criterio de éxito					
GET OUT OF THE BUILDING!					
Resultado y Decisión					
Aprendizaje					

¿CÓMO SEGMENTAR TU MERCADO?



Segmentación demográfica

- Edad, género, ingresos, educación, ocupación, etc.

Ejemplo: Empresas que venden seguros pueden enfocarse en adultos mayores con ingresos estables.



Segmentación psicográfica

- Valores, intereses, estilo de vida, personalidad.

Ejemplo: Marcas de ropa deportiva enfocadas en personas con un estilo de vida fitness.



Segmentación por comportamiento

- Hábitos de compra, frecuencia de uso, lealtad a la marca.

Ejemplo: Empresas de software que diferencian entre usuarios nuevos y clientes recurrentes.

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.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo</div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente						
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Problema						
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Solución						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.</p> <p>Tiempo límite: 10 min</p>	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 <u>lograr</u> es...</p>	<p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará <u>exitosa</u>.</p>	<p>Método y Criterio de éxito</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</p>	<p>Para elaborar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto de <u>mayor riesgo</u> es... menos información y es clave para la viabilidad de mi hipótesis es...</p>	<p>GET OUT OF THE BUILDING!</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>	Aprendizaje					

Traemos esos segmentos a nuestra primera sección de la Zona de Brainstorming (sección del cliente) y “brainstormeamos” con nuestro equipo aún más posibles segmentos.

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> <p>Parejas jóvenes con vida dinámica</p> <p>Proveedores de servicio doméstico fulltime</p> <p>Proveedores de servicio doméstico part time</p>	<p>Cliente</p> <p>Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo</p>						
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente. Tiempo límite: 5 min</p>	<p>Problema</p>						
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver. Tiempo límite: 5 min</p>	<p>Solución</p>						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta. Tiempo límite: 10 min</p>	<p>Supuesto de Mayor Riesgo</p>						
<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>los clientes</u> tienen <u>este problema</u> para lograr <u>este objetivo</u>.</p>	<p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>los clientes</u> tienen <u>este problema</u> porque <u>este resultado</u> es cuantificable.</p>	<p>Método y Criterio de</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>Resultado y Decisión</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>	<p>Aprendizaje</p>					

Elegimos uno de los segmentos para realizar nuestras pruebas, el que consideremos más prometedor.

*En el caso de mercados multilaterales, comencemos analizando el segmento que supone más riesgo.

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.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo					
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar</div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema						
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Solución						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.</p> <p>Tiempo límite: 10 min</p>	Supuesto de Mayor Riesgo						
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p>		Método v					
<p>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que mi cliente tiene un problema...</p>		<p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que esta solución resultará en...</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos: Para que hipótesis sea cierta, supuesto tiene que ser cierto.</p>		<p>Para identificar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto de mayor riesgo es...</p>					
<p>Define 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 # clientes y espero una fuerte señal de # clientes.</p>					
		Aprendizaje					

Ahora haremos un brainstorming sobre el problema que podría tener este segmento.

El problema debe estar relacionado al cliente o persona:

INCORRECTO: “La gente no recicla” no es un problema que alguien tiene.

CORRECTO: “Se olvida de la hora en que llega el camión de basura” / “No sabe cómo separar plásticos”

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> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo					
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente. Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema	Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar					
<p>Define la solución solo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver. Tiempo límite: 5 min</p>	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> <div> <div>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para <u>lograr este objetivo</u>.</div> <div>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</div> <div>Detemina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</div> </div>							
<p>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará en este resultado <u>cuantificable</u>.</p> <p>Para identificar tu Supuesto: El supuesto sobre el cual tengo menos información y es clave para la viabilidad de mi hipótesis es...</p> <p>Determina que 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>		<p>Método y Criterio de éxito</p> <p>Resultado y Decisión</p> <p>Aprendizaje</p>					

Seleccionamos el problema en el que nos gustaría enfocarnos y lo movemos a la derecha.

¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible.

Tiempo límite: 5 min

Parejas jóvenes con vida dinámica

Proveedores de servicio doméstico fulltime

Proveedores de servicio doméstico part ltime

¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.

Tiempo límite: 5 min

...

...

...

Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.

Tiempo límite: 5 min

Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.

Tiempo límite: 10 min

¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.

Creo que mi cliente tiene un problema para **iHem**

creado nuestra

Para elaborar tus supuestos:

"Les cuesta eno

ar asistentes hogar con

Detemina qué método usarás para probar tu supuesto:

La forma más económica de probar mi supuesto es...

Determina que entendimiento es suficiente para el éxito.

Llevaré a cabo el experimento con # clientes y espero una fuerte señal de # clientes.

Esperimento

1

2

4

5

Client:

Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo

Problema

Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogares.

Solución

Supuesto de Mayor Riesgo

Aprendizaje

¡Hemos creado nuestra Hipótesis Cliente/Problema!

“Les cuesta encontrar asistentes hogar confiables para labores domésticas cuando lo necesiten”

Ellos son quienes nosotros suponemos podrían ser los consumidores de nuestro producto.



<https://app.mural.co/t/hello4047921/m/hello4047921/1742862507587/8dd17050fcf2e01a9d960d1d615dc78fd4517de0?sender=u5fbe51c819507d3eebf68814>

Experimento		1	2	3	4	5
<p>Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y jútalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.</p> <p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible. Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo				
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente. Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema	Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar				
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver. Tiempo límite: 5 min</p>	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 preguntas para ayudarte a construir tu experimento:</p> <p>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un <u>problema</u> para lograr este <u>objetivo</u>.</p> <p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <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>Metodo</p> <p>Criterio de</p> <p>Resultado y</p> <p>Relevancia</p> <p>Aprendizaje</p>					

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.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo					
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema	Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar					
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Solución						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Necesitan asistentes del hogar</div> <div>Necesitan limpiar la casa</div> <div>No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables</div> <div>...</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>los clientes</u> <u>que necesitan limpiar la casa</u> <u>para lograr este objetivo</u> <u>en este resultado cuantificable</u>.</p>		<p>Ahora, hagamos una lista de supuestos sobre nuestra Hipótesis Cliente/Problema. ¿Qué crees que tiene que ser cierto para que la hipótesis sea cierta?</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos: Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser <u>cierto</u>.</p>		<p>(las verdaderas acciones, comportamientos, mentalidad que el cliente debe exhibir)</p>					
<p>Para identificar tu Supuesto de Mayor Riesgo: El supuesto sobre el cual tengo <u>mayor duda</u> sobre la viabilidad de mi hipótesis es...</p>							
<p>Detemina qué método usarás para probar tu supuesto: La forma más económica de probar mi supuesto es...</p>							
<p>Determina que 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 jálalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.		Experimento	1	2	3	4	5
<p>¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo					
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema	Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar					
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Solución						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Necesitan asistentes del hogar</div> <div>No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables</div> <div>...</div> </div>	Supuesto de Mayor Riesgo	No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables					
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p>							
<p>Para elaborar una hipótesis de la forma: "Problema/Solución".</p> <p>Creo que <u>hipótesis</u> sobre el <u>problema</u> que <u>solución</u> es la <u>viabilidad</u> de mi negocio.</p>		<p>Luego de listar los supuestos, discutirlos y elegir el Supuesto de Mayor Riesgo para ponerlo a prueba. Este es el supuesto que es vital para la viabilidad del negocio y el que nos supone mayor incertidumbre.</p>					
<p>Para elaborar tus supuestos:</p> <p>Para que <u>hipótesis</u> sea cierta, <u>supuesto</u> tiene que ser cierto.</p>		<p>(tenemos poca información como para deducir si es cierto o no).</p>					
<p>Para elaborar tu supuesto:</p> <p>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:</p> <p>La forma más económica de probar mi supuesto es...</p>	<p>Determina qué criterio es suficiente para el éxito:</p> <p>Llevaré a cabo el experimento con # <u>clientes</u> y espero una fuerte señal de # <u>clientes</u>.</p>	Aprendizaje					

Poner a prueba primero el **Supuesto de Mayor Riesgo** nos ayuda a reducir el tiempo para informarnos sobre la parte más importante del negocio.

Así que conversaremos con clientes para validarlo o invalidarlo.

Comienza aquí. Haz una lluvia de ideas con notas adhesivas y jálalas hacia la derecha para iniciar tu experimento.

¿Quién es tu cliente? Sé lo más específico posible.
Tiempo límite: 5 min

Parejas jóvenes con vida dinámica

Proveedores de servicio doméstico fulltime

Proveedores de servicio doméstico part time

¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.
Tiempo límite: 5 min

...

...

...

Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.
Tiempo límite: 5 min

Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.
Tiempo límite: 5 min

Necesitan asistentes del hogar

No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables

...

¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.

Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema:
Creo que mi cliente tiene un problema para lograr este objetivo.

Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución:
Creo que esta solución resultará en este resultado cuantificable.

Método y Criterio de éxito

EXPLORACIÓN

GET OUT OF THE BUILDING!

Diseñamos el experimento.

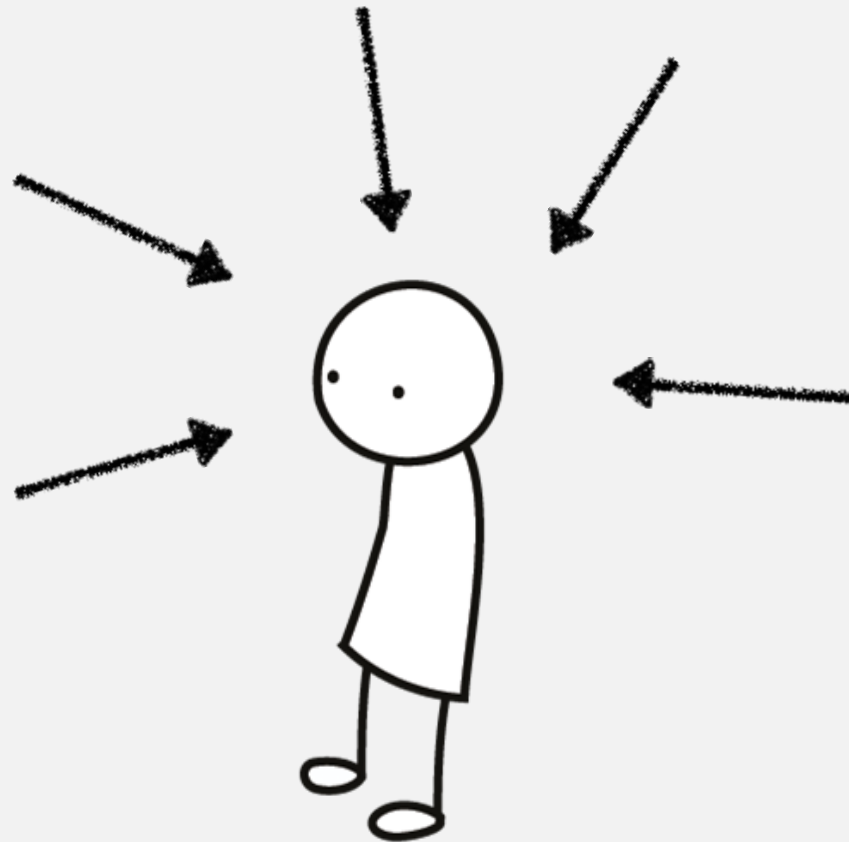
Para validar el Cliente/Problema se utiliza el método de **EXPLORACIÓN**.

La exploración se basa en desarrollar **entrevistas en profundidad** con preguntas abiertas que nos permitan ahondar en **lo que le importa a nuestro cliente**.

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.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Parejas jóvenes con vida dinámica</div> <div>Proveedores de servicio doméstico fulltime</div> <div>Proveedores de servicio doméstico part time</div> </div>	Cliente	Madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo					
<p>¿Cuál es el problema? Descríbelo desde la perspectiva de tu cliente.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>...</div> <div>...</div> <div>...</div> </div>	Problema	Les cuesta encontrar proveedores de limpieza para hogar					
<p>Define la solución sólo luego de haber validado un problema que valga la pena resolver.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p>	Solución						
<p>Haz una lista de los supuestos que deben ser ciertos para que tu hipótesis sea cierta.</p> <p>Tiempo límite: 5 min</p> <div> <div>Necesitan asistentes del hogar</div> <div>No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables</div> <div>...</div> </div>	Supuesto de Mayor Riesgo	No saben dónde encontrar asistentes del hogar confiables					
<p>¿Necesitas ayuda? Utiliza las siguientes oraciones para ayudarte a construir tu experimento.</p> <div> <div>Para elaborar una Hipótesis de Cliente/Problema: Creo que <u>mi cliente</u> tiene un problema para <u>lograr este objetivo</u>.</div> <div>Para elaborar una Hipótesis de Problema/Solución: Creo que <u>esta solución</u> resultará en este <u>resultado cuantificable</u>.</div> </div>	Método y Criterio de éxito	EXPLORACIÓN 6/10					
<p>Con esto en mente y para validar si el Supuesto de Mayor Riesgo es cierto o no, hemos decidido entrevistarnos con madres de familia que trabajan y tienen poco tiempo para las tareas de la casa.</p> <p>Debemos definir a priori nuestro Criterio de Éxito, es decir qué umbral consideramos suficiente para considerar validado nuestro supuesto.</p> <p>En este caso para considerar que la hipótesis es cierta, decidimos definir que necesitamos que 6 de 10 nos mencionen que es un problema real.</p>							

recuerda

el problema se valida con el cliente



¡Gracias!



UNHEVAL
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN - HUÁNUCO



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