

Seguimiento, Prototipos, Experimentos y Tips del Buen Mentor

Sesión 8 - Formación para Agentes
de Desarrollo Local

01

Objetivos

En el proceso de validación de modelos de negocio, es fundamental contar con herramientas y metodologías que permitan hacer un seguimiento efectivo, diseñar experimentos y aplicar buenas prácticas de mentoring basadas en datos.

- **Objetivos de la sesión:**

- **Aprender** a realizar un seguimiento efectivo del modelo de negocio con herramientas como Trello.
- **Comprender** la importancia de los prototipos y experimentos en la validación de hipótesis.
- **Aplicar** buenas prácticas de mentoring en el proceso de validación del negocio.
- **Diseñar** experimentos lean para validar modelos de negocio en tiempo real.
- **Utilizar** feedback basado en datos para mejorar la toma de decisiones en el mentoring.

02

Herramientas de Seguimiento: Uso de Trello

El seguimiento del progreso en la validación de un modelo de negocio es clave para evitar desviaciones y optimizar la toma de decisiones. Herramientas como **Trello** permiten organizar tareas de manera visual y colaborativa.

- **¿Por qué usar Trello en la validación de modelos de negocio?**
 - **Gestión visual del trabajo:** Permite ver el estado de cada tarea en tableros organizados.
 - **Colaboración en equipo:** Todos los involucrados pueden hacer seguimiento en tiempo real.
 - **Flexibilidad:** Adaptable a diferentes metodologías como Kanban o Scrum.

03

Reflexión sobre la Importancia del Seguimiento

- ¿Qué problemas surgen cuando no se lleva un seguimiento estructurado del proceso de validación?
- ¿Cómo puede una herramienta de gestión visual ayudar a reducir la incertidumbre en el desarrollo de un negocio?

04

¿Qué es un Prototipo y por qué es Clave?

Un prototipo es una versión inicial de un producto o servicio que permite probar su viabilidad antes de su desarrollo completo. Es una herramienta fundamental para validar hipótesis con menor inversión de tiempo y recursos.

- **Beneficios del prototipado en la validación de modelos de negocio:**
 - **Reducción de riesgos:** Permite probar ideas sin necesidad de invertir grandes sumas de dinero.
 - **Obtener feedback temprano:** Ayuda a identificar errores y oportunidades de mejora antes del lanzamiento.
 - **Acelerar el proceso de desarrollo:** Facilita ajustes rápidos antes de la implementación definitiva.

Ejercicio Práctico:

- identifica un producto o servicio que podría beneficiarse de un prototipo y explica cómo lo diseñarías.



05

Diferencia entre Prototipo y Producto Final

Es importante diferenciar entre un prototipo y un producto final para entender su propósito dentro de la validación de modelos de negocio.

Principales diferencias:

- **Prototipo:**
 - Versión temprana del producto con funcionalidades limitadas.
 - Permite validar hipótesis y recopilar feedback de usuarios.
 - Bajo costo y rápida iteración.
- **Producto Final:**
 - Desarrollo completo y listo para el mercado.
 - Requiere más inversión y tiempo.
 - No se basa en pruebas, sino en una implementación definitiva.



06

Tipos de Prototipos

Existen distintos tipos de prototipos, cada uno con diferentes niveles de complejidad y fidelidad según el objetivo de la validación.

Tipos de prototipos más comunes:

- **Bocetos y Wireframes:** Dibujos o esquemas básicos de un producto digital.
- **Mockups:** Diseños visuales más detallados sin funcionalidad real.
- **Landing Pages:** Páginas web que presentan una idea y permiten medir el interés del público.
- **MVP (Producto Mínimo Viable):** Versión básica del producto con la funcionalidad mínima necesaria para ser probado.
- **Prototipos físicos:** Modelos básicos de productos tangibles para evaluar su viabilidad.

06

Tipos de Prototipos

Ejercicio Práctico:

- Elige un tipo de prototipo y discute en qué casos sería la mejor opción para validar una idea de negocio.

07

Diseño de Experimentos para Validar Hipótesis

Una forma efectiva de validar hipótesis en modelos de negocio es mediante la ejecución de experimentos diseñados estratégicamente.

- **Elementos clave de un experimento de validación:**
 1. **Hipótesis a probar:** Definir claramente qué suposición se quiere validar.
 2. **Métrica clave:** Determinar qué indicador reflejará el éxito o fracaso del experimento.
 3. **Grupo de prueba:** Seleccionar a los participantes adecuados para obtener resultados relevantes.
 4. **Duración del experimento:** Establecer un tiempo razonable para obtener datos suficientes.
 5. **Análisis de resultados:** Evaluar los datos recopilados para decidir si la hipótesis es válida o debe ajustarse.

08

Ciclo de Experimentación Rápida

El ciclo de experimentación rápida es un enfoque ágil que permite validar hipótesis en el menor tiempo posible, evitando grandes inversiones sin datos previos.

- **Fases del ciclo de experimentación rápida:**
 1. **Definir la hipótesis:** ¿Qué queremos probar?
 2. **Diseñar el experimento:** Crear una prueba mínima viable.
 3. **Ejecutar el experimento:** Implementar el test en condiciones reales.
 4. **Medir resultados:** Analizar datos obtenidos de la prueba.
 5. **Iterar y mejorar:** Ajustar la idea según los aprendizajes.

08

Ciclo de Experimentación Rápida

Ejercicio Práctico:

- Diseña un ciclo de experimentación rápida para una idea de negocio y preséntalo al grupo.

09

Reflexión sobre la Validación con Experimentos

- ¿Cómo pueden los experimentos reducir la incertidumbre en un negocio?
- ¿Qué riesgos pueden evitarse al validar hipótesis antes del lanzamiento de un producto?

10

Aplicación del Feedback Basado en Datos

El feedback basado en datos es clave en el proceso de validación de modelos de negocio, ya que permite tomar decisiones informadas y ajustar estrategias de manera efectiva.

- **¿Por qué es importante usar datos en el feedback?**
 - **Evita decisiones subjetivas:** Permite fundamentar ajustes en métricas reales y no en intuiciones.
 - **Mejora la precisión en el ajuste del modelo de negocio.**
 - **Facilita el aprendizaje continuo:** Cada iteración se basa en información validada, reduciendo errores.

11

¿Cuál es la Diferencia entre Feedback Subjetivo y Basado en Evidencia?

11

¿Cuál es la Diferencia entre Feedback Subjetivo y Basado en Evidencia?

El feedback puede dividirse en subjetivo y basado en evidencia, y es fundamental distinguirlos en el mentoring y la validación de modelos de negocio.

- **Feedback subjetivo:**
 - Basado en opiniones personales.
 - Puede ser útil, pero no siempre está respaldado por datos.
 - Riesgo de sesgo en la toma de decisiones.
- **Feedback basado en evidencia:**
 - Apoyado en datos cuantificables y resultados de experimentos.
 - Permite realizar cambios estratégicos fundamentados.
 - Reduce la incertidumbre y facilita el aprendizaje validado.

12

Métricas Clave en el Feedback del Mentor

Para que el mentoring sea efectivo en la validación de modelos de negocio, es importante definir métricas clave que permitan medir el progreso y tomar mejores decisiones.

- **Principales métricas en el mentoring:**
 - **Nivel de adopción del producto:** ¿Cuántos clientes han probado la solución?
 - **Tasa de conversión:** ¿Qué porcentaje de interesados terminan comprando?
 - **Tiempo de ciclo de validación:** ¿Cuánto tiempo toma probar una hipótesis?
 - **Costo de adquisición de clientes (CAC):** ¿Cuánto cuesta captar nuevos clientes?
 - **Retorno sobre la inversión (ROI):** ¿Qué tan rentable es el modelo validado?

13

Aplicación Práctica: Sesión de Feedback Basado en Datos

El mejor aprendizaje proviene de la práctica. En esta actividad, cada equipo aplicará lo aprendido sobre feedback basado en datos en un ejercicio práctico.

1. **Escenario:** Se presentará un caso de negocio ficticio que necesita validación.
2. **Análisis de métricas:** Se proporcionarán datos sobre el desempeño del negocio.
3. **Propuesta de mejora:** Cada equipo propondrá ajustes basados en los datos analizados.
4. **Presentación:** Cada equipo expondrá sus hallazgos y estrategias de mejora.

14

Ajustando el Modelo de Negocio con Base en los Resultados

Una vez que las hipótesis han sido validadas (o refutadas), es fundamental ajustar el modelo de negocio para alinearlos con los aprendizajes obtenidos.

- **Cómo ajustar un modelo de negocio tras la validación:**

- **Modificar la propuesta de valor:** Si la validación muestra que el producto no resuelve una necesidad real, es necesario redefinir su enfoque.
- **Optimizar canales de distribución:** Si los clientes prefieren otros medios de compra, adaptar la estrategia de distribución.
- **Revisar estructura de costos:** Ajustar costos operativos si no se alinean con el modelo de ingresos validado.
- **Ampliar o redefinir segmentos de clientes:** Identificar nuevos grupos de clientes interesados en la oferta.



15

Conclusiones

Uno de los aspectos más importantes es la aplicación del feedback basado en datos, lo que permite a los emprendedores ajustar su modelo de negocio con base en evidencia real y no solo en suposiciones. Esto reduce la incertidumbre y aumenta la probabilidad de éxito en el mercado.

El rol del mentor es clave en este proceso, guiando a los emprendedores en la formulación de hipótesis, la priorización de tareas y la interpretación de métricas clave. Un buen mentor no solo ofrece consejos, sino que también fomenta la experimentación informada y ayuda a construir modelos de negocio sólidos y escalables.