

# Validación de hipótesis

---

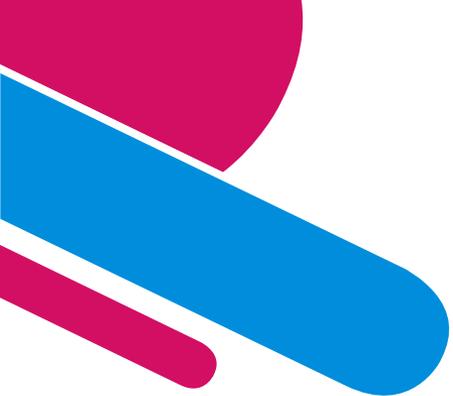
# EL MÉTODO LEAN STARTUP

CÓMO CREAR EMPRESAS  
DE ÉXITO UTILIZANDO LA  
INNOVACIÓN CONTINUA

# ERIC RIES

DEUSTO

Lean Start Up para crear un nuevo producto o servicio en condiciones **incertidumbre extrema**.



# Entorno VUCA

---

**Volátil:** Gran cantidad de cambios que se suceden rápidamente.

**Incierto:** Incapacidad para predecir situaciones o el curso de los acontecimientos.

**Complejo:** Dificultad para manejar y entender el contexto, para distinguir entre causa y efecto.

**Ambigüedad:** Complejidad a la hora de entender las relaciones entre los elementos que conforman el entorno.

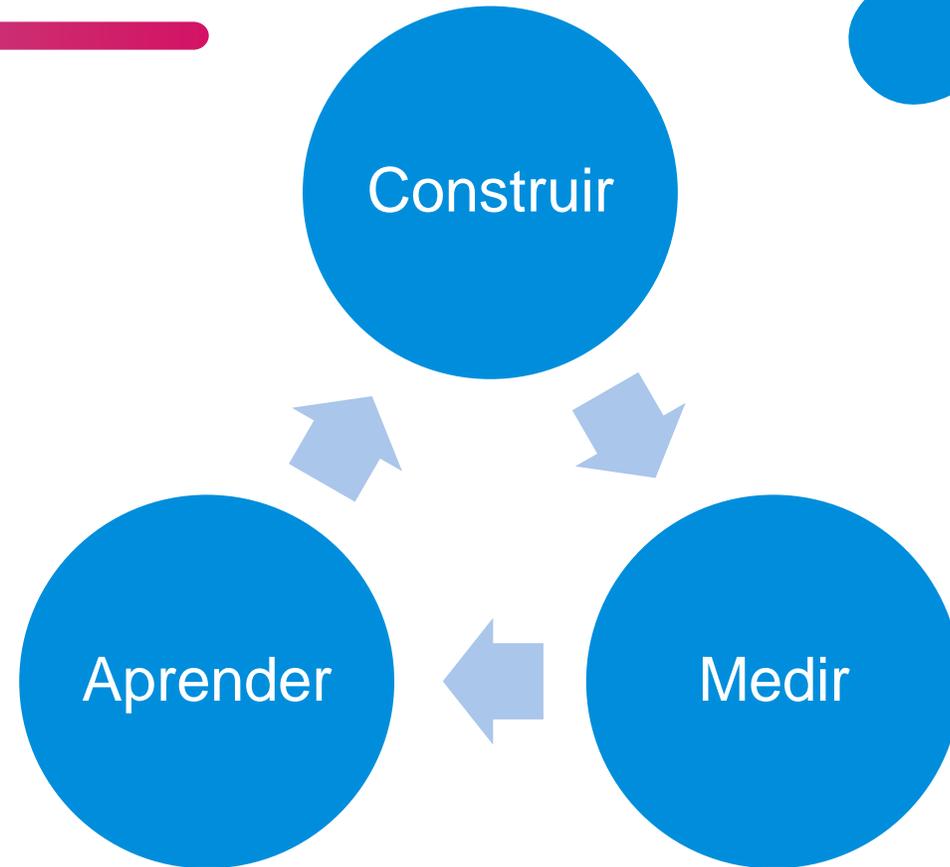


# El proceso Lean Start Up

---

Lean: Sin desperdicio

Start Up: Proyecto incipiente



- ✓ Invertir poco y aprender mucho
- ✓ Fracasar rápido y barato



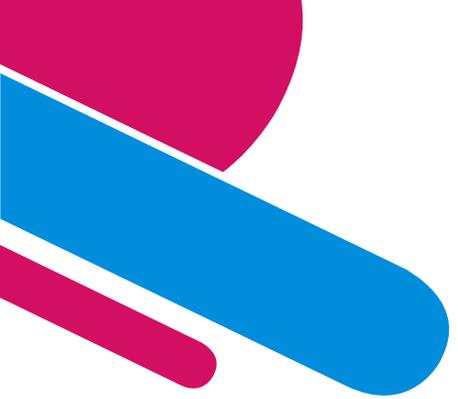
HACER EXPERIMENTOS: APRENDER A FRACASAR

# Hipótesis



# Tablero de Validación

HIPÓTESIS BÁSICAS	COMIENZO	PRIMERA ITERACIÓN	SEGUNDA ITERACIÓN	TERCERA ITERACIÓN	CUARTA ITERACIÓN
HIPÓTESIS DEL CLIENTE					
HIPÓTESIS DEL PROBLEMA					
HIPÓTESIS DE LA SOLUCIÓN					
DISEÑO DE EXPERIMENTOS	MÁXIMO RIESGO	RESULTADOS	INVALIDADO	VALIDADO	
	MÉTODO	SAL A LA CALLE			
	CRITERIO MÍNIMO DE ÉXITO				



Hipótesis



---

Cliente

---

Problema

---

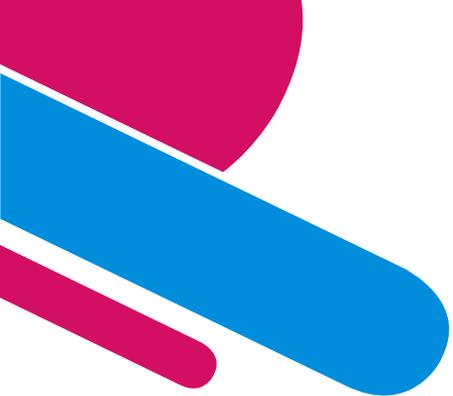
Solución



# Redactar hipótesis



- Testeables.
  - Discretas.
  - Precisas.
- 



# Hipótesis

---

Creemos que los adultos jóvenes no ahorran para el futuro.

Creemos que la mayoría de los adultos entre 18 y 24 años no ahorran más de 100 €/mes para su jubilación.

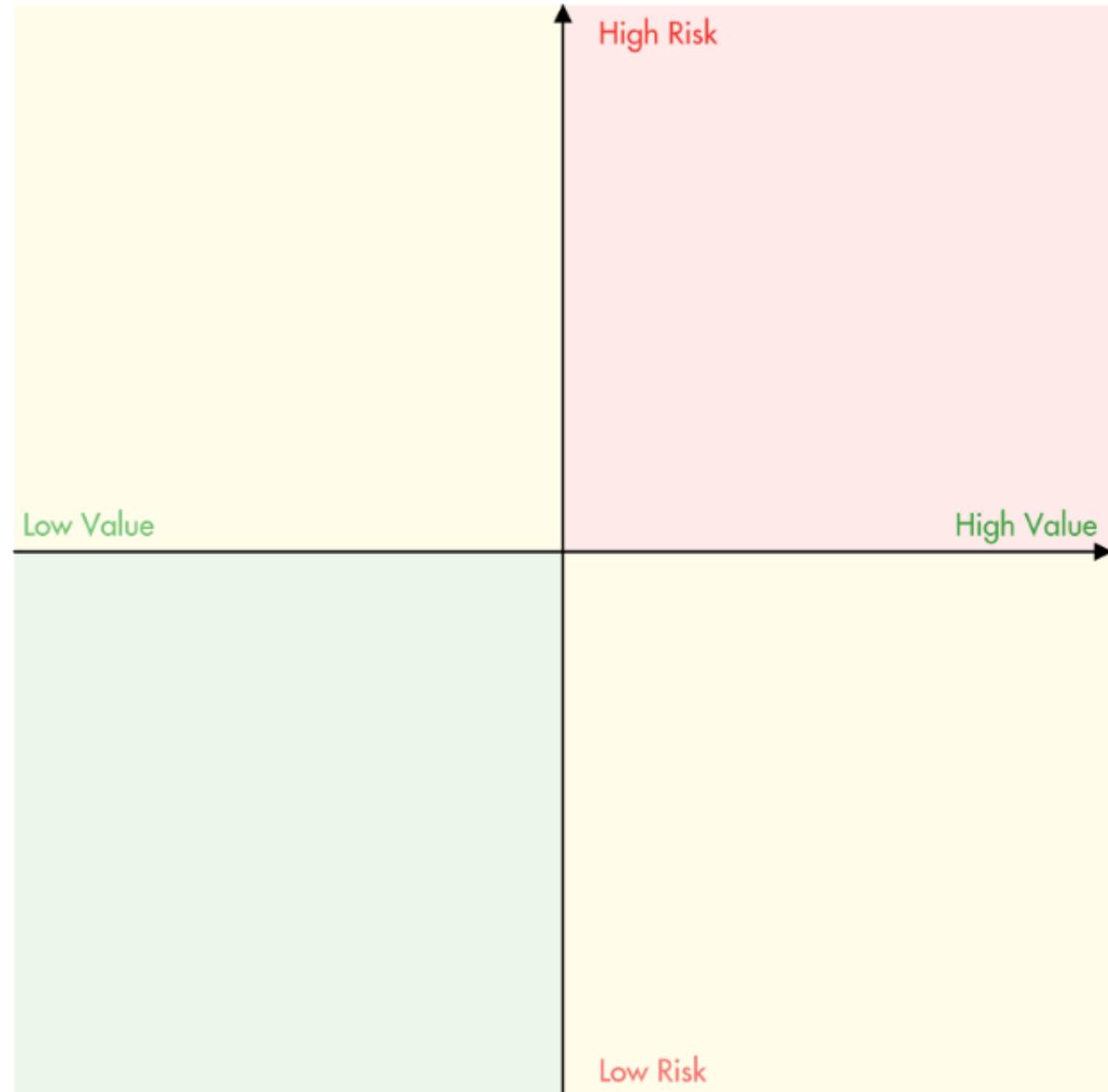
# Priorización de hipótesis

---



# Priorización hipótesis

---



Fuente: [www.draft.io](http://www.draft.io)

Matriz de Gothel y Seiden

# Validación



# Métodos de validación

---



Nivel de incertidumbre



Información cualitativa, cuantitativa



Entrevistas, cómo y cuántas



Campañas y test A/B



Llamadas a la acción (conserje)



**La gente no sabe lo que quiere pero  
saben perfectamente cuál es su problema**



# Validación. Nivel de incertidumbre

INCERTIDUMBRE

+

-



¿Qué y con quién estoy validando? (n=5, n=15-20)  
“Mientras sigas aprendiendo”.

Google  
Ads RRSS  
Split Tests



Cuantifica

Decir  Hacer  
Conserje. Aprende.

Características de una en una. Selecciona.





*Ningún Plan de Negocio  
sobrevive al primer contacto con  
los clientes*

Steve Blank



# Tablero de Validación

HIPÓTESIS BÁSICAS	COMIENZO	PRIMERA ITERACIÓN	SEGUNDA ITERACIÓN	TERCERA ITERACIÓN	CUARTA ITERACIÓN
HIPÓTESIS DEL CLIENTE					
HIPÓTESIS DEL PROBLEMA					
HIPÓTESIS DE LA SOLUCIÓN					
DISEÑO DE EXPERIMENTOS	MÁXIMO RIESGO	RESULTADOS	INVALIDADO	VALIDADO	
	MÉTODO	SAL A LA CALLE			
	CRITERIO MÍNIMO DE ÉXITO				

