

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.

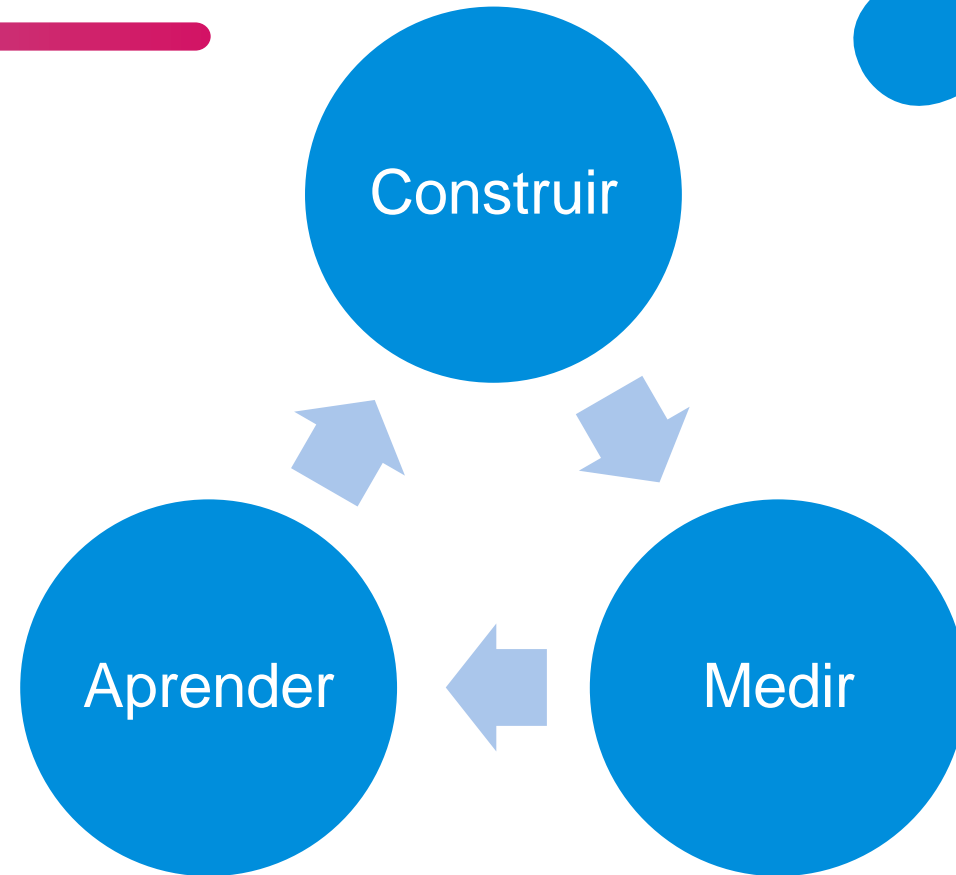
Ambigüedad: Complejidad a la hora de entender las relaciones entre los elementos que conforman el entorno.



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

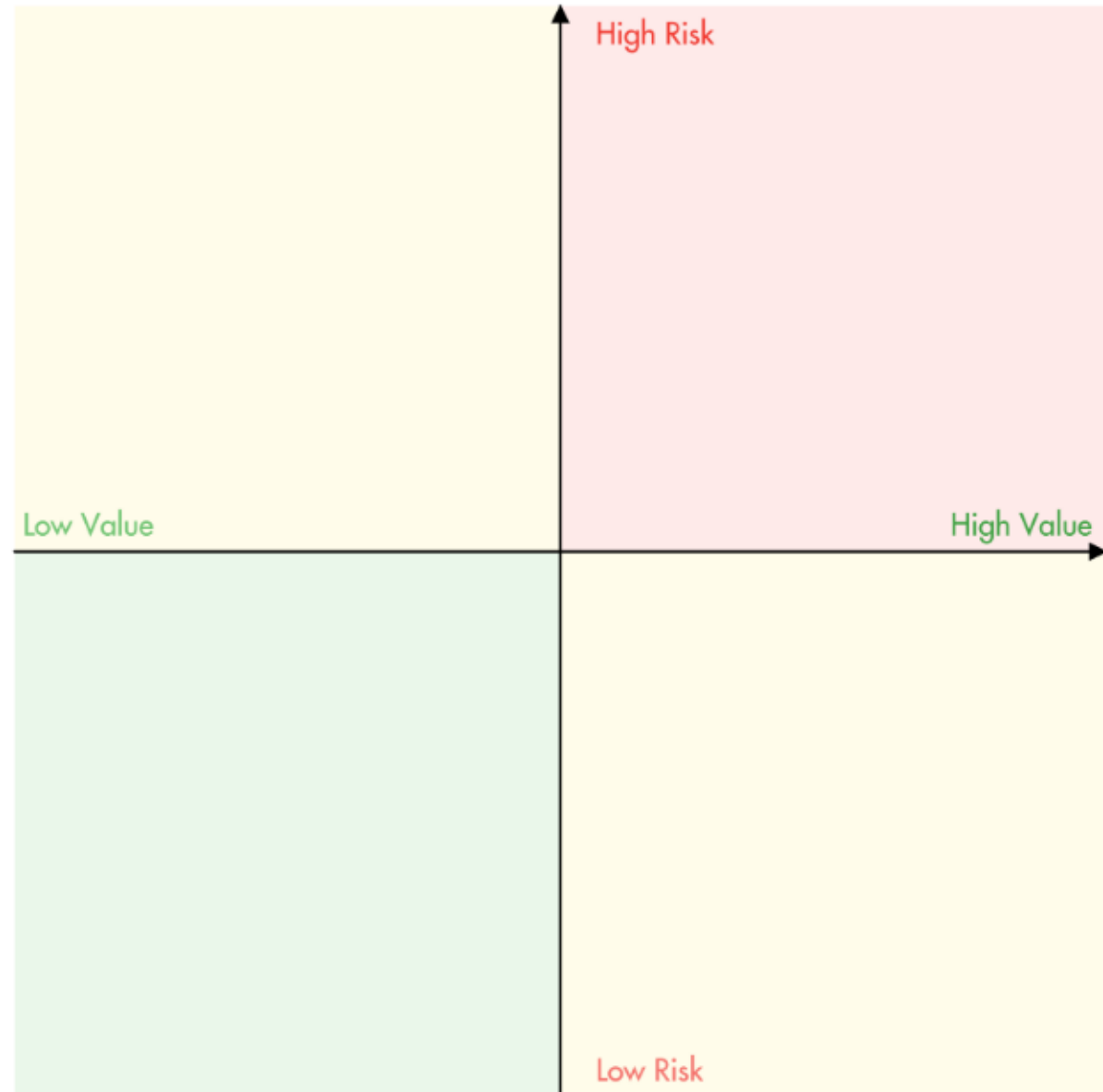
Creemos que los adultos jóvenes no ahorran para el futuro.

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

Priorización de hipótesis



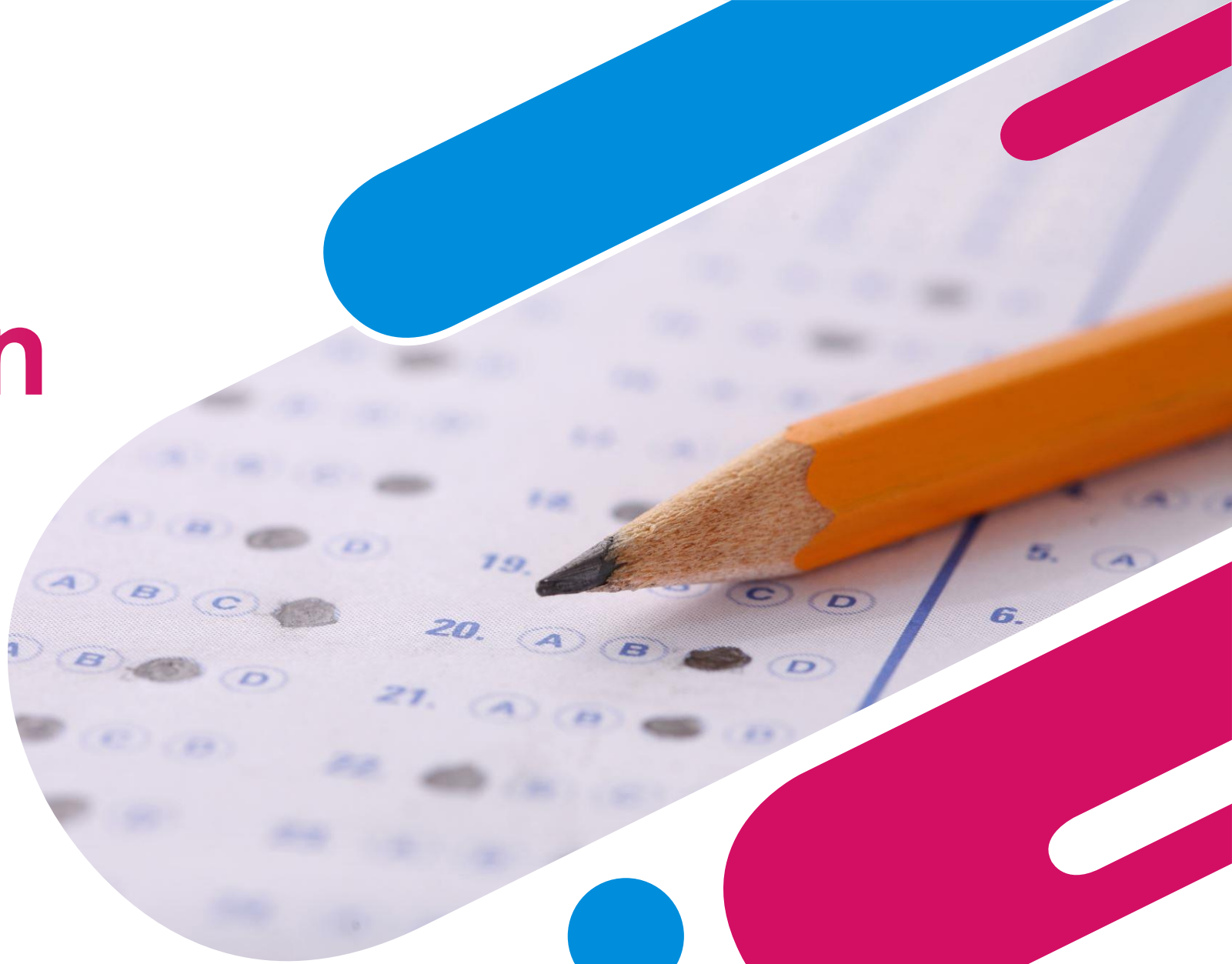
Priorización hipótesis



Fuente: www.draft.io

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				

