

¿CÓMO ES TU PRODUCTO VIABLE MÍNIMO?

Posted on 03/01/2012 by Naider



Cuando una empresa **quiere lanzar al mercado un producto innovador** tiene dos alternativas. Primera, desarrollar el producto completamente, tal y como ha sido concebido por el equipo de desarrollo, de marketing y dirección de la empresa y ponerlo en el mercado una vez ha sido completado su desarrollo. O, alterativamente, desarrollar un PVM, Producto Viable Mínimo (Minimum Viable Product, MVP) para testear primero el mercado y conocer qué aspectos del producto son realmente interesantes para tus clientes y cuáles no, así como

detectar posibles inconsistencias en el modelo de negocio

El MVP es una versión de tu producto que te permite aprender el máximo del mercado al que te diriges y te **ahorra desarrollar completamente un producto que nadie quiere**. Se trata de uno de los conceptos fundamentales del marco de [lean startups \(Eric Rise\)](#) y uno de los conceptos más potentes de esta metodología de emprendimiento.

Uno de los principales problemas que enfrentan las startups (los emprendedores) radica en no conocer adecuadamente al mercado, al cliente al que se dirigen. En muchas ocasiones se realizan largos proyectos de desarrollo para acabar generando productos que nadie quiere y esta es una de las mayores causas de mortandad de las nuevas empresas. El concepto MVP trata de minimizar este riesgo, ofreciendo una herramienta a través de la cual poder testear el mercado de forma temprana sin haber desarrollado un producto.

En realidad, un **MVP puede ser un vídeo, una presentación, un prototipo o un producto incompleto, depende de tu proyecto**. Un MVP debe ser, simplemente, la mejor manera posible - más efectiva, eficaz y rápida- que puedas encontrar para comprobar que existe un mercado para un potencial futuro producto. El MVP permite optimizar el proceso de desarrollo de un producto innovador, detectando en una fase temprana qué componentes resultan de interés y cuáles no para un producto final.

El equipo emprendedor, sea de la naturaleza que sea -un equipo, una startup, trabaje en una organización o institución- **debe definir su MVP, su test de mercado, definir claramente las hipótesis en las que se basa ese MVP y salir de la oficina cuanto antes**. Para los perfiles más ingenieriles el MVP resulta un verdadero reto porque significa salir al mercado con un producto inacabado, probablemente con fallos y no excesivamente depurado estéticamente. Sin embargo, el MVP incrementa enormemente la probabilidad de éxito de un proyecto de emprendimiento porque permite avanzar en el objetivo más urgente y determinante para una startup: validar las hipótesis sobre las que basa ese producto innovador y aprender del mercado.

¿Cómo es tu producto viable mínimo? ¿Cómo definirlo? ¿Cuáles son las hipótesis en las que se fundamente? ¿Cómo validarlas? Todas estas cuestiones no resultan sencillas de responder. Trabaja en las hipótesis de partida, define tu mercado y busca validar las hipótesis mediante el MVP.
¡Suerte!

There are no comments yet.