

## Etapa 2: Validación de una idea de negocio

Una vez definida la idea de negocio, deberán validarla.

- En esta segunda etapa deberán presentar:
  1. La redacción de su hipótesis de dolor monetizable. El dolor monetizable es aquel por el cual las personas están dispuestas a intercambiar valor.
  2. La redacción de su hipótesis de la gran idea. La gran idea es un párrafo dónde se describe la necesidad que se está atendiendo y por qué es mejor la solución propuesta que las que ya existen en el mercado.
  3. Una entrevista a profundidad con 8 clientes potenciales que cumplan con el perfil del mercado meta para su idea de negocio. Para ello, busquen corroborar si efectivamente existe una necesidad en base a su idea de negocio y a su vez, si la solución que proponen es percibida con suficiente valor para pagar por ella.

Para la realización de la entrevista con cada uno de los clientes potenciales, consideren las siguientes preguntas (recuerden que en esta etapa deben considerar tanto al cliente que pagará por sus servicios como al cliente que consumirá tus servicios):

- ✓ Una primera pregunta para indagar si la persona en realidad tiene problemas o necesidades insatisfechas que ustedes están queriendo solucionar. Si no es un problema para ellos, no pagarán por una solución.

Busquen que su cliente potencial les cuente respecto a ese problema o necesidad que tiene.

- ✓ Seguido, propongan a su cliente potencial y a grandes rasgos la idea que tienen y le preguntan qué opina al respecto. No es necesario que detallen cada parte de su idea, más bien es hablar de la esencia y la lógica de ésta.
- ✓ La siguiente pregunta debe de ir orientada a saber si su cliente potencial estaría dispuesto a pagar por la idea de solución que proponen y cuánto estaría dispuesto a pagar.

Como recomendación, al preguntar sobre cuánto estaría dispuesto a pagar pueden presentarle rangos de montos, o incluso decirle: “Si te lo vendo ahorita, cuánto me darías en este momento”.

De igual forma, si su idea de negocio se puede desglosar en partes, pídanle al posible cliente que les diga cuál valora más. Una forma de hacer esto último es decirle que reparta \$100.00 pesos entre las diferentes partes que componen el desglose de su idea de negocio. Con ello, tendrán mayor claridad sobre los factores que su posible cliente valora más de su idea.

Recuerden que para estas preguntas deben escuchar mucho y hablar poco. Buscan hacer una primera validación de su idea y empaparse de la realidad del mercado, no buscan convencer al posible cliente que les compre.

**Tip:** Escriban el diálogo que van a usar y graben la conversación con cada uno de los entrevistados.

4. La descripción de la dinámica del mercado que quieren atacar, así como de su posible competencia. En este punto describirán el tamaño del mercado, su crecimiento y cómo creen que pueden competir en él, ¿creen que necesitan de un aliado para poder competir?

5. Con base a las respuestas obtenidas en el punto 3, así como a la dinámica del mercado y la competencia, definan si la idea de negocio es viable y si es necesario realizarle modificaciones. O bien, si en definitiva deben cambiar de idea de negocio y elegir otra de las 4 soluciones que previamente definieron en la primera etapa.

Al seleccionar otra idea de negocio, consideren que deberán realizar nuevamente la **Etap 2: Validación de una idea de negocio.**

6. Presenten sus resultados incluyendo:
  - ✓ Descripción del perfil de los entrevistados seleccionados (mercado meta) para realización de las entrevistas.
  - ✓ Diálogo de ensayo elaborado previo a la realización de las entrevistas.
  - ✓ Grabaciones de las entrevistas realizadas.
  - ✓ Conclusiones sobre si es necesario realizar alguna modificación a su idea inicial de negocio seleccionada o bien, si es necesario cambiar de idea. Justifiquen su respuesta.
  - ✓ Definición de la idea de negocio con que realizarán las siguientes etapas de validación.

**Entregable:**

Presentación en PowerPoint con el desarrollo de la Etapa 2 y los resultados obtenidos.