



## PLANTILLA DE CONTENIDO DE LA LECCIÓN



Erasmus+

Project funded by: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

## 1. Documento de la Lección

Tema 4: Experimento

Lección 3

### Experimentos de validación

Introducción

¿Cómo puedes validar tus experimentos? En esta lección aprenderemos más sobre: Prototipos de Interacción, Call to Action y Simulación que es la mejor manera de validar los experimentos. Comencemos con los prototipos de interacción.

Prototipos de Interacción (Testing Business Ideas, 2019):

1. **Prototipo en el que se puede hacer clic:** pantalla de interfaz digital con zonas simuladas de reacción del software a la interacción con el cliente. El prototipo en el que se puede hacer clic es ideal para probar rápidamente su concepto con clientes con mayor fidelidad que el papel. Este tipo de prototipo ofrece una experiencia interactiva muy similar a una aplicación completa. Los prototipos a menudo se fabrican de la manera más económica y, por lo general, con niveles de detalle más bajos que el producto final.
2. **MVP de función única:** producto viable mínimo funcional con una unidad necesaria para probar tu suposición. Esto es ideal para saber si la promesa básica de tu solución resuena con los clientes.
3. **Mash-Up:** Producto funcional mínimo viable consistente en una combinación de más servicios de valor existentes.
4. **Conserjería:** crear una experiencia de usuario y entregar valor manualmente, con personas en lugar de usar tecnología. Esto es ideal para conocer los pasos que necesitas para crear, capturar y entregar valor a un cliente, pero también debemos decir que no es ideal para escalar un producto o negocio.
5. **Prototipo de tamaño real:** réplicas reales de experiencias de servicio. Esto es ideal para aprender y probar la fidelidad de las soluciones con los clientes, en una pequeña muestra antes de tomar decisiones sobre la personalización de tu solución.



Fuente: [Pixabay](#)

### Llamado a la acción (Testing Business Ideas, 2019):

1. **Página de inicio simple:** sitio web digital que muestra claramente tu propuesta de valor con un llamado a la acción.
2. **Crowdfunding:** Recaudación de fondos de un gran número de personas, generalmente a través de Internet.
3. **Split Test:** Este es un método que utiliza una comparación de dos versiones, el control A contra la variante B, y determina cuál de ellos tiene un mejor rendimiento. Con este método, puede ver qué resuena mejor con sus clientes.
4. **Preventa:** esto significa que la venta se realizó antes de que el artículo estuviera disponible para la compra. Este método es ideal para medir la demanda del mercado en una muestra más pequeña antes de lanzar su producto al público.
5. **Encuesta de Validación:** Cuestionario cerrado utilizado para recopilar información de una muestra de clientes sobre un tema en particular.



Fuente: [Pixabay](#)

### Simulación (Testing Business Ideas, 2019):

1. **Mago de Oz:** crear una experiencia de usuario y entregar valor manualmente a las personas en lugar de utilizar la tecnología. Este método no es ideal para escalar productos o negocios.
2. **Venta Simulada:** Presentar la venta de tu producto sin procesar ninguna información de pago. Esto es ideal para establecer diferentes precios para tu producto.
3. **Carta de Intención:** El contrato escrito que es fácil de leer y no es legalmente vinculante. La carta de intención es ideal para evaluar socios clave y segmentos de clientes B2B, pero no es ideal para segmentos de clientes B2C.
4. **Pop-Up Store:** una tienda minorista que está abierta temporalmente para la venta de productos, generalmente un producto de moda o de temporada. La tienda emergente es ideal para probar las interacciones cara a cara con los clientes para ver si realmente van a realizar una compra. Una tienda emergente no es ideal para negocios B2B.
5. **Extreme Programming Spike:** un programa simple para explorar posibles soluciones técnicas o de diseño. Es necesario que te detengas y completes la tarea para que puedas continuar tu progreso.

### Conclusiones

Como podemos ver, cada método tiene sus ventajas o desventajas, por lo que debes elegir el que mejor se adapte a tí, tu idea en función de tus necesidades.