



FICHA DESCRIPTIVA - SESIÓN TEMÁTICA

Validación y pruebas de mercado

MODALIDAD: Presencial

LUGAR DE IMPARTICIÓN: Edificio CREA

Nº DE PARTICIPANTES: 20

DURACIÓN: 3 horas

OBJETIVO GENERAL:

Muchos empresarios desarrollan una idea, hacen un plan de negocio y se lanzan al mercado sin probar o testar si esa idea convertida ya en un producto y/o servicio va a tener un grado de aceptación por su mercado. Llegar hasta ese producto que se ha lanzado ha llevado tiempo y, lógicamente, dinero.

Además suele estar basado en “lo que yo creo que el cliente necesita” y no en “lo que he preguntado y el cliente realmente demanda”. Más aún, “Lo que el cliente va a comprar”

El taller pretende trabajar el concepto y la aplicación de prototipos, tanto en productos como servicios. Cómo realizar las pruebas y cómo validar estos prototipos y sus consecuentes ajustes, siguiendo la metodología LEAN.

CONTENIDOS:

Unidad didáctica	Contenidos
1 El prototipado de productos y servicios	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es prototipar?• Herramientas para el prototipado• Situaciones de prototipado
2 Validación del Modelo de Negocio	<ul style="list-style-type: none">• Herramientas de Marketing• Producto Mínimo Viable• Viabilidad financiera

METODOLOGÍAS: Participativa. Debate y reflexión.