



GUIA DE TRABAJO: **EL PRODUCTO MINIMO VIBLE (MVP)**

Tu Primer Paso hacia
un Negocio Exitoso

Prueba, Aprende y Crece: Tu MVP te Lleva al
Éxito

03

Introducción y Bienvenida

04

Fundamentos del MVP

05

Relación con el Lean Canvas

06

Pasos para Desarrollar un MVP

08

Costos y recursos del MVP

10

Métricas Clave para el MVP

11

Riesgos y Cómo Mitigarlos

12

Cronograma Sugerido

13

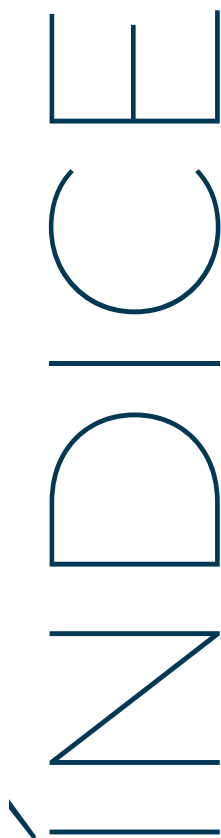
Ventajas Especiales del MVP

14

Evaluación Final del MVP

15

Felicidades!



¡Bienvenidos a la Guía de Trabajo: Módulo "Producto Mínimo Viable" (MVP)!

NO
CUC
D
O
R
T
N

Imagina que tienes una idea brillante para un negocio, como Sofía con su pasión por capturar momentos únicos de viaje a través de fotografías. Estás emocionado, pero ¿Cómo saber si funcionará sin invertir todo tu tiempo y recursos? Aquí entra esta guía práctica, diseñada para complementar el Manual Teórico "El Producto Mínimo Viable (MVP): Tu Primer Paso hacia un Negocio Exitoso". Juntos, transformaremos la teoría en acción, guiándote paso a paso para crear, lanzar y validar tu MVP de manera eficiente y con el menor riesgo posible.

Esta guía es tu workbook interactivo: incluye resúmenes clave del manual, ejercicios accionables, tablas para rellenar y referencias directas al Lean Canvas que ya desarrollaste. Basada en el enfoque Lean Startup, te ayudará a probar hipótesis, recopilar feedback real y iterar rápidamente, todo alineado con los bloques de tu Canvas para construir un negocio sostenible.

Hoy, es el momento perfecto para dar este paso.

¡Prepárate para probar, aprender y crecer! Si tienes preguntas o necesitas feedback en tus ejercicios, estoy aquí para ayudarte.

¡Empecemos este viaje emprendedor juntos!

Construye una Base Sólida para tu Éxito

1. Fundamentos del MVP

Resumen del manual: El MVP es la versión básica y funcional de tu producto para probar con clientes reales, validando si resuelve problemas identificados en el Lean Canvas. No busca perfección, sino aprendizaje (basado en Lean Startup de Eric Ries).

Propósito: Validar demanda, confirmar solución y minimizar riesgos.

Ejemplo del manual: Sofía ofrece 5 sesiones de fotos de viaje a \$10 USD con su cámara actual, probando sin grandes inversiones.

Ejercicio 1.1: Define tu MVP inicial. Describe la versión más simple de tu producto/servicio (solo características esenciales). ¿Cómo valida tu Propuesta Única de Valor (Bloque 3 del Lean Canvas)? (Máximo 100 palabras).

Ejercicio 1.2: Reflexiona: ¿Cuál es el propósito principal de tu MVP? Lista 2 riesgos que minimizará (ej. financieros o de tiempo).

2. RELACIÓN CON EL LEAN CANVAS

El MVP da vida al Lean Canvas, conectando bloques como Problema (1), Segmentos de Clientes (2), Propuesta Única de Valor (3), Solución (4), Canales (5) y Fuentes de Ingresos (6). Es un ciclo de aprendizaje para probar hipótesis.

Ejemplo del manual: Sofía enfoca su MVP en el problema de "falta de fotografías confiables para viajeros" (Bloque 1), segmento de jóvenes en Instagram (Bloque 2), propuesta de "fotos únicas en 24 horas" (Bloque 3), y cobra \$10 USD por sesión (Bloque 6).

Ejercicio 2.1: Revisa tu Lean Canvas. Para cada bloque relevante (1-6), anota cómo se refleja en tu MVP. Ejemplo: Bloque 1 (Problema) → "Mi MVP aborda [problema clave] con [característica mínima]".

Ejercicio 2.2: Escribe 1-2 hipótesis a validar con tu MVP (ej. "Si ofrezco [solución], los [segmento] pagarán porque [razón]").

3. PASOS PARA DESARROLLAR UN MVP

Objetivo: Proceso estructurado: Planificación financiera, identificar problema clave, definir características mínimas, seleccionar segmento de prueba, lanzar y recoger feedback, iterar o pivotar.

Alineado con bloques del Canvas como Estructura de Costos (7) y Métricas Clave (8).

Ejemplo del manual: Sofía estima \$500 MXN de inversión, enfoca en sesiones de 30 minutos con 5 fotos, prueba con 5 viajeros en Instagram, recoge opiniones y ajusta (ej. más fotos o precio más bajo).

Ejercicio 3.1: Sigue los pasos del manual:

- Paso 1: Calcula presupuesto (costos fijos/variables) y ingreso mínimo.
- Paso 2: Escribe el problema clave (Bloque 1).
- Paso 3: Enumera 2-3 características mínimas (Bloque 4).
- Paso 4: Define segmento de prueba (5-10 personas, Bloque 2) y canal (Bloque 5).
- Paso 5: Planifica lanzamiento y 2-3 preguntas para feedback.
- Paso 6: Decide posibles iteraciones o pivotes basados en tu Ventaja Especial (Bloque 9).

Ejercicio 3.2: Dibuja un wireframe simple de tu MVP (en papel o digital).

3. PASOS PARA DESARROLLAR UN MVP

-
- **Paso 1: CÁLCULO DE PRESUPUESTO** (Puedes usar el formato de cálculo de presupuesto contenido en la página www.cretuempresa.com.mx)

TOTAL DE COSTOS \$ _____

INGRESO MÍNIMO \$ _____

- **Paso 2: PROBLEMA.** _____

-
- **Paso 3: CARACTERÍSTICAS MÍNIMAS:**

1. _____

2. _____

3. _____

- **Paso 4: SEGMENTO DE PRUEBA (QUIENES Y CÓMO LLEGARÉ A ELLOS?)**

-
- **Paso 5: LANZAMIENTO (FECHA) FEEDBACK (PREGUNTAS).**

-
- **Paso 6: ITERACIONES O PIVOTES.**
-
-
-

4. COSTOS Y RECURSOS DEL MVP

Revisa y analiza tu presupuesto inicial (fijos/variables), aprovecha recursos existentes, optimiza costos y rastrea gastos/ingresos. Basado en Bloque 7 (Estructura de Costos) y Ventaja Especial (Bloque 9).

Ejemplo del manual: Sofía invierte \$500 MXN (\$300 fijos en batería/internet, \$200 variables en transporte), usa su cámara actual y edita sola para ahorrar.

Ejercicio 4.1: Crea una tabla de costos como en el manual:

Categoría	Tipo (Fijo/Variable)	Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Total					

Ejercicio 4.2: Lista 3 recursos existentes (equipo/habilidades/contactos) y 1 forma de optimizar costos.

Recurso Existente	Descripción	Cómo Aprovecharlo en el MVP

4. COSTOS Y RECURSOS DEL MVP

Ejercicio 4.3: Registro de Ingresos Proyectados y Balance Inicial

Producto / Servicio	Descripción	Cantidad Proyectada	Precio Unitario	Ingreso Total Proyectado
			\$	\$
			\$	\$
			\$	\$
Total Ingresos				\$

Cálculo de balance inicial: (Ejemplo)

- Ingresos proyectados: \$900 (≈ \$900 MXN al tipo de cambio ficticio).
- Costos totales (de Ejercicio 4.1): \$500 MXN (≈ \$28 USD).
- Balance inicial: Ingresos - Costos = \$900 MXN - \$500 MXN = \$400 MXN de ganancia neta (o \$22 USD). Si no alcanzas las ventas, ajusta iterando (ej. baja precio o aumenta promoción).

Proyecta tu balance inicial:

- **Ingresos proyectados:** \$
- **Costos totales:** \$
- **Balance:** \$

5. MÉTRICAS CLAVE PARA EL MVP

Mide tu Progreso hacia el Éxito

Indicadores medibles como ventas/adopción, satisfacción del cliente, retención/repetición y feedback cualitativo.

Usa herramientas simples para rastrear, alineado con Bloque 8 (Métricas Clave).

Ejemplo del manual: Sofía mide sesiones vendidas, calificaciones (85% satisfacción) y repeticiones.

Ejercicio 5.1: Define 3-4 métricas clave para tu MVP (ej. ventas, satisfacción en escala 1-10). Crea una tabla como en el manual

Métrica	Meta	Resultado (simulado)	Observaciones

Ejercicio 5.2: Elige una herramienta (ej. Google Sheets) y planifica cómo registrarás datos durante el lanzamiento.

6. RIESGOS Y CÓMO MITIGARLOS

Anticípate y Protege tu Idea

Identifica riesgos como falta de adopción, sobrecostos o feedback negativo. Mitígalos con planificación, límites presupuestarios y ajustes basados en Bloque 7 (Costos) y Bloque 9 (Ventaja Especial).

Ejercicio 6.1: Lista 3 riesgos potenciales de tu MVP y cómo mitigarlos (ej. Riesgo: Sobrecostos → Mitigación: Límite de \$X y rastreo semanal).

Riesgo Potencial	Descripción	Estrategia de Mitigación	Bloque del Lean Canvas Relacionado
Falta de interés (Ejemplo)	Los viajeros no compran las sesiones de fotos.	Ofrecer una foto gratis a los primeros 2 clientes que completen una encuesta.	Bloque 2 (Segmentos de Clientes)
Sobrecostos (Ejemplo)	Los gastos superan los \$500 MXN presupuestados.	Limitar inversión a \$500 MXN y usar cámara actual en lugar de alquilar equipo.	Bloque 7 (Estructura de Costos)
Feedback negativo (Ejemplo)	Los clientes critican la calidad o tiempo de entrega.	Pedir sugerencias específicas en encuestas y ajustar (ej. ofrecer 10 fotos en lugar de 5).	Bloque 4 (Solución)

7. CRONORAMA SUGERIDO

Plan de 3 semanas:

Semana 1 (Planificación), Semana 2 (Preparación/Lanzamiento), Semana 3 (Evaluación/Iteración). Usa calendarios para rastrear.

Ejemplo del manual: Sofía dedica Semana 1 a presupuesto y planificación de sesiones.

Ejercicio 7.1: Crea tu cronograma personalizado:

Tarea	Semana 1	Semana 2	Semana 3
Día 1			
Día 2			
Día 3			
Día 4			
Día 5			
Día 6			
Día 7			

Ejercicio 7.2: Elige una herramienta (ej. Google Calendar) y marca hitos.

8. VENTAJAS ESPECIAL DEL MVP

Usa tu diferencial (Bloque 9 del Canvas) para hacer el MVP irresistible. Ejemplos de empresas: Apple (diseño/ecosistema), Amazon (logística/cliente), Tesla (innovación sostenible).

Ejemplo del manual: Sofía aprovecha su experiencia viajera para fotos únicas.

Ejercicio 8.1: Describe tu Ventaja Especial (Bloque 9). ¿Cómo la integra tu MVP? Adapta un ejemplo del manual a tu idea.

Ejercicio 8.2: Lista 2 formas de destacar tu ventaja en el lanzamiento (ej. marketing enfocado en ella).

9. EVALUACIÓN FINAL DEL MVP

Recopila resultados, analiza rentabilidad y decide: iterar, pivotar o escalar. Usa tablas para comparar metas vs. realidad.

Ejemplo del manual: Sofía vendió 3 sesiones (ganancia \$30 USD), ajusta a más fotos.

Ejercicio 9.1: Simula evaluación: Recopila métricas hipotéticas, calcula balance y elige acción (iterar/pivotar/escalar).

Métrica	Meta	Resultado	Diferencia	Observaciones

