


RESUMEN ACCIÓN

-  LOS ELEMENTOS QUE FORMAN PARTE DE NUESTRA MISIÓN, Y LAS ACCIONES QUE CONFORMAN NUESTRO PLAN, NO SON MÁS QUE HIPÓTESIS.
-  HIPÓTESIS DE OBJETIVO O CLIENTE-PROBLEMA: ¿HAS DEFINIDO CORRECTAMENTE TU MISIÓN?
-  HIPÓTESIS DE PLAN O PROBLEMA-SOLUCIÓN: ¿ES TU PLAN UNA RESPUESTA ADECUADA Y VIABLE PARA CUMPLIR TU MISIÓN?
-  DISEÑA Y EJECUTA EXPERIMENTOS PARA VALIDAR HIPÓTESIS, A TRAVÉS DEL CICLO CONSTRUYE - MIDE - APRENDE.
-  SI FALLAS, ¡PIVOTA!
SI ACIERTAS, PERSEVERA!
-  PRIORIZA LA VALIDACIÓN DE TUS HIPÓTESIS COMENZANDO SIEMPRE POR LAS DE MAYOR RIESGO.
-  MÉTODOS DE VALIDACIÓN:
EXPLORACIÓN, PITCH Y CONCIERGE
-  CRITERIO MÍNIMO DE ÉXITO: VALOR MÍNIMO QUE DEBES SUPERAR PARA DECIDIR SI ES UN ACIERTO O UN FALLO.
-  PRODUCTO MÍNIMO VIABLE: ELEMENTO MÁS PEQUEÑO QUE PUEDES CONSTRUIR PARA OBTENER INFORMACIÓN VALIDADA DE TUS CLIENTES POTENCIALES.

-  EL VALIDATION BOARD TE AYUDA EN EL SEGUIMIENTO DEL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE TUS EXPERIMENTOS LEAN.

NOTAS

Puedes compartir las frases más destacadas en tus redes sociales, capturando los códigos QR con tu smartphone o tablet.