



REVISIÓN DE HIPÓTESIS CLAVE MODELO DE NEGOCIO (instrucciones)

REVISIÓN DE HIPÓTESIS CLAVE MODELO DE NEGOCIO

El equipo va a contestar a las siguientes preguntas basándose en el trabajo realizado en el proceso de validación de su modelo de negocio. Si hay dudas, buscamos otra vez en los datos recopilados y si no encontramos nada trazamos un plan de (re) validación

¿Hemos podido demostrar que podemos adquirir y activar un número cada vez mayor de clientes –tracción- a un coste que nos deja márgenes?

Si NO

¿Hemos podido demostrar que nuestro embudo de ventas nos permite cumplir nuestras expectativas de ingresos?

Si NO

¿Hemos podido demostrar que nuestros clientes nos recomiendan a otros? ¿En qué medida?

Si NO

¿Hemos podido demostrar que podemos llegar más allá de los mercados tempranos (early markets)?

Si NO

¿Hemos podido demostrar que nuestros canales son efectivos y eficientes (vendemos y tenemos un buen ratio de ventas)?

Si NO

Debemos responder a estas preguntas basándonos en las pruebas recopiladas en el proceso de validación del modelo de negocio descrito en este Manual

NOTAS Y ACCIONES

Es muy importante en este momento que escribamos notas sobre aspectos a evaluar o resultados obtenidos. Además plantearemos acciones en función de esos resultados.