

Las claves del lanzamiento del **Producto Mínimo Viable (PMV)**

El PMV encaja dentro de la llamada metodología *Lean Startup*. Eric Ries lo define como una versión parcial de un producto que se orienta a descubrir de forma rápida qué pide el cliente



La agilidad como clave:

- Las metodologías que apuestan por la agilidad, como *Lean Startup*, utilizan el mantra: “**Release early, release often**”: debes lanzar tu producto lo antes posible y, a partir de ese momento, deberás relanzarlo con frecuencia

¿Qué pasos sigo para el lanzamiento del **Producto Mínimo Viable**?

1 Elige el tipo de **Producto Mínimo Viable** que vas a lanzar

- Existen varios tipos de **PMV** entre los que puedes elegir: test de humo, maqueta, video, entrevistas a clientes, test A/B y *crowdfunding*



2 Selecciona el momento oportuno

- No esperes a tener un **producto perfecto**, ni inviertas demasiado tiempo en lanzarlo
En relación al momento del lanzamiento tendrás que considerar los siguientes aspectos:

- ▶ **Estacionalidad**

- ▶ **Ventana de oportunidad**

- Analiza el mercado
- Espera el momento en el que vaya a surgir la oportunidad
- No esperes mucho en lanzarlo

- ▶ **El sector en el que vas a trabajar**

- ▶ **Elige el medio que vas a utilizar para el lanzamiento del PMV**

- Campaña emailing
- *Google Ads*
- Redes Sociales

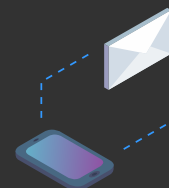
- ▶ **Utiliza la segmentación**

- Crea un mensaje atractivo
- Divide el mercado en grupos de clientes potenciales
- Para crearlos puedes utilizar criterios como:

- Datos demográficos
- Datos geográficos
- Datos sociales y culturales

- Lanza tu **Producto Mínimo Viable**

En el lanzamiento ten en cuenta todos los pasos anteriores y mide los resultados



3 Si necesitas apoyo recurre a una **incubadora** o **aceleradora de empresas**

- Te ayudarán en el proceso de definición de tu idea de negocio y de lanzamiento, con formación, asesoramiento o *mentoring*