

# Valida tu idea

---

Dra. Mari Luz Zapata Ramos

[maril.zapata@upr.edu](mailto:maril.zapata@upr.edu)

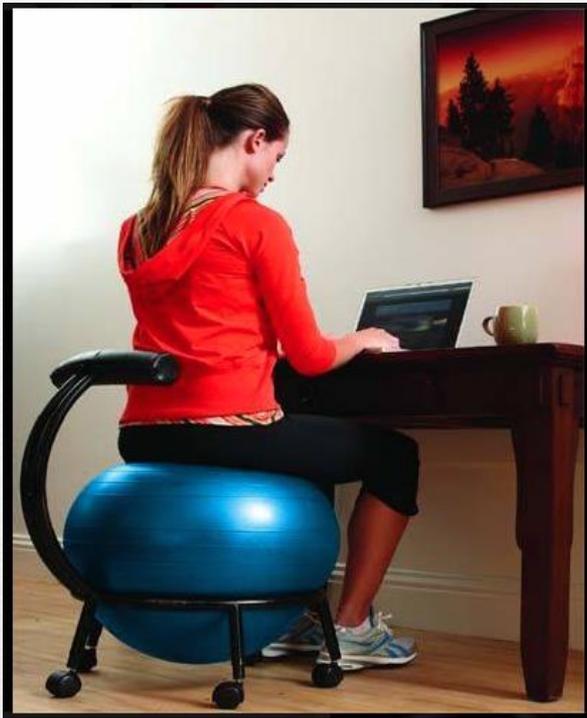
19 de marzo de 2015











**Simply Creative Products**

Page Liked · March 6 · ✨

Balance Ball Chair

Buy via Amazon: <http://amzn.to/1BNARwG>









---

- ¿Existe?

- ¿Se puede mejorar?

# Como NO validar una idea

---

- Exposición en los medios
  - No garantiza que tengas consumidores
- Alto tráfico
  - Especialmente cuando la idea es un “Website”
  - No garantiza que esas personas sean del mercado meta
  - Curiosos

# Como NO validar una idea

---

- Premios
  - Ganar premios como “Mejor negocio nuevo” no significa que sea algo de mucha importancia al consumidor
  - ¿Cuáles son sus problemas?
- Personas que les “guste” su idea

# ¿Qué más hacer?

---

- Analiza la competencia
  - ¿Quiénes son la competencia?
    - [SimilarWeb](#)
  - ¿Quiénes compran sus productos?
  - ¿Cuánto tiempo llevan operando?
  - ¿Quiénes son sus seguidores?
    - Facebook
    - Pinterest
    - Twitter
    - Snapchat
  - ¿Cuánto tráfico tienen sus websites?

# ¿Qué más hacer?

---

- Entienda su mercado
  - “social chatter”
  - [GoogleTrends](#)
  - Entrevistas
    - Personales
    - Telefónicas
    - Skype
  - Observaciones

# ¿Qué más hacer?

---

- Crear una campaña de Crowdfunding

# ¿Qué más hacer?

---

- Encuestar su mercado meta
  - Luego de recoger y analizar datos secundarios, necesitas información primaria y particular de tu mercadeo meta en tu área geográfica.
  - Métodos
    - Correo
    - E-mail
    - Fax
    - Internet
    - Kioskos interactivos
  - Gratis o pagado
    - [Survata](#)
    - [Google Consumer Surveys](#)
    - uSamp

# Estudios de Mercado

---

## Caso #1: Flashnotes

---

- "The idea for Flashnotes.com was sparked when I was junior at Kent State University. I started creating these detailed study guides for our exams, and sold my final exam guides for \$10 a piece. Not only did they sell, I was literally hunted down on campus by more and more of my classmates -- easily making over \$1,000. After this initial interest, I knew I was onto something, and had my friends test out the idea of selling study material in their own classes."

# Caso #2: Senior Sangria

---

- "To validate, I made some of my homemade sangria and I took it to a few retailers and asked them if they would buy a sangria in a bottle that tasted like this. Each of them said if I could bottle my homemade stuff they'd buy it. They all seemed to really enjoy my sangria but didn't think I'd be able to do it on a commercial scale.
- The second level of validation was running the numbers. I created a fairly complex spreadsheet which I still use today. This spreadsheet allowed me to understand how much money I would need to commit to this business and how much product I'd have to sell. It forced me to ask a TON of questions to people about the alcohol industry. These [two] steps were all the validation I needed to have me move onto the next step."

# Desarrollo de Cuestionarios

---

# ¿Cómo ayudan a validar ideas?

---

- Descriptivos
- Ayudan a aprender sobre las necesidades, intereses y deseos de las personas en industrias particulares
- Cuestionarios en línea:
  - Facebook
  - Twitter
  - LinkedIn
  - Email
  - Profesionales de confianza, amistades\*, empleados, estudiantes, familia\*

\*sólo si son parte de tu mercado meta

# Herramientas

---

- Survey Monkey
- Qualtrics
- Google Drive

# ¿Qué quieres saber?

---

- Si las personas necesitan o quieren tu producto o servicio
- Si las personas están dispuestas a pagar por tu producto o servicio
- Cuánto están dispuestos a pagar
- Cuán a menudo comprarían tu producto
- Recomendarían tu producto

- 
- Su cuestionario es sólo tan bueno como las preguntas que hace
  - Por ende, es importante tener objetivos claros

# Elementos a tomar en consideración

---

- ¿Qué se va a preguntar?
- ¿Cómo se debe redactar cada pregunta?
- ¿En qué secuencia debe hacer las preguntas?
- ¿Qué tipo de “layout” debo usar para el cuestionario?
- ¿Cómo debo “pretest” el cuestionario?

# Secciones de un cuestionario

---

- 1. Consentimiento informado
  - Explicas de qué es la encuesta (intenciones), tiempo que toma completarla, para qué se usará la información, confidencialidad/anonimidad, beneficios y contratiempos de completar la encuesta, incentivos (si alguno), con quién comunicarse en caso de dudas, etc.
  - De acuerdo
    - Continúa
  - No de acuerdo
    - Finaliza

# Secciones de un cuestionario

---

- 2. Instrucciones
- 3. Preguntas más importantes
- 4. Preguntas de información demográfica

# Tipos de preguntas

---

- Respuestas fijas
  - únicas, mutuamente exclusivas
- Ejemplo:
  - ¿Cuántas horas al día estudias?
    - 0 to 1 hora
    - 2 to 3 horas
    - 4 to 5 horas
    - más de 5 horas

# Tipos de preguntas

---

- Ranking
- Por favor, ordene las siguientes películas por orden de preferencia, donde 1 sea el más preferido y 5 el menos preferido.
  - \_\_\_\_\_ Harry Potter
  - \_\_\_\_\_ Lord of the Rings
  - \_\_\_\_\_ 300
  - \_\_\_\_\_ Lion King
  - \_\_\_\_\_ Fifty Shades of Grey

# Tipos de preguntas

---

- Rating
- Ejemplo:
  - Describe cuán satisfecho estuviste con la feria de empleo.

No satisfecho/a (1)	Un poco satisfecho /a (2)	Neutral (3)	Satisfecho/a (4)	Muy satisfecho/a (5)

# Tipos de preguntas

---

- Preguntas abiertas/ No estructuradas
- Describe cómo han sido tus experiencias viendo películas en el cine en los últimos 2 años.

# “Tips”

---

- Asegúrense de que el cuestionario sea breve, “directo al grano”, sencillo
- Evite preguntas de respuestas “si/no”
- Mantenga a un mínimo las preguntas abiertas
- No pida información personal a menos que sea esencial
- Haga una pregunta a la vez
  - Malo: ¿Cuánto tiempo de televisión ven sus padres y sus hermanos?
  - Bueno: ¿Cuánto tiempo de televisión ven sus padres?
  - Bueno: ¿Cuánto tiempo de televisión ven sus hermanos?

# “Tips”

---

- Evite las preguntas “biased”
  - Malo: ¿Usted piensa que el IVA es malo para la economía de Puerto Rico?
  - Bueno: ¿Cuál es su opinión sobre el impacto que puede tener el IVA en la economía de Puerto Rico?
- Evite la ambigüedad en las preguntas. Sea tan específico como lo sea posible.

**PRESENTATION FINISHED**



**ANY QUESTIONS...**

# Referencias

---

- Validate Your Business Idea -- Quickly -- With These 5 Steps:  
<http://www.entrepreneur.com/article/237455>
- 9 Entrepreneurs Reveal How They Validated Their Business Idea
- <http://www.entrepreneur.com/article/243675>
- How to Validate Your Start-up Idea
- <http://www.inc.com/ilya-pozin/how-to-validate-your-start-up-idea.html>

# Referencias

---

- How (not) to validate your idea
- [Http://justinjackson.ca/how-not-to-validate-your-idea/](http://justinjackson.ca/how-not-to-validate-your-idea/)
- 5 strategies to validate your product ideas
- [Http://www.Shopify.Com/blog/15153597-5-strategies-to-validate-your-product-ideas](http://www.Shopify.Com/blog/15153597-5-strategies-to-validate-your-product-ideas)
- Science buddies
- [Http://www.Sciencebuddies.Org/science-fair-projects/project\\_ideas/soc\\_survey.Shtml](http://www.Sciencebuddies.Org/science-fair-projects/project_ideas/soc_survey.Shtml)