Parte 08

Customer Development Manifesto

13 de febrero de 2014, Valencia

@yoemprendo

José Antonio de Miguel
Presidente AFICE
YoEmprendo Ventures
www.yoemprendo.es

Manifiesto Customer Development

1. No hay hechos dentro del edificio, por tanto hay que salir a la calle.
2. El fracaso es una parte integral de la búsqueda.
3. Unir desarrollo de clientes con desarrollo ágil.
4. Hacer iteraciones y pivotes continuos.
5. Un plan de negocio no sobrevive al primer contacto con los clientes, por lo que es necesario utilizar un lienzo del modelo de negocio.
6. Diseñar experimentos y probar para validar las hipótesis.
7. Elegir el tipo de mercado. Lo cambia todo.
8. Las métricas de una startup difieren de las que se utilizan en empresas consolidadas.
9. Tomar decisiones rápidamente, reducir los tiempos y aumentar la velocidad y el ritmo.
10. Hablamos de pasión.
11. Los puestos de trabajo en una startup son muy diferentes de los de una gran empresa.
12. Conservar todo el dinero hasta que sea necesario. Después, gastar.
13. Comunicar y compartir lo aprendido.
14. El éxito del desarrollo de clientes comienza creyéndoselo.

Steve Blank