

MVP - Mínimo Producto Viable

¿Qué es un MVP?

El MVP es la versión mínima de un nuevo producto, e incluye las características básicas para satisfacer las necesidades de los clientes. Permite a una empresa o equipo recolectar la mayor cantidad de información validada gracias a sus early adopters (primeros clientes) para así mejorar el producto lo antes posible, con el fin de lanzarlo a un público más amplio.

Eric Ries, creador del método Lean Startup, considera que el producto mínimo viable es uno de los requisitos para que una empresa emergente reduzca el riesgo; además, permite mejorar un proyecto con un nivel alto de innovación.

Debes tener en cuenta la funcionalidad, la fiabilidad, la usabilidad y el diseño que deleite a tus **primeros clientes o early adopters**, y no solo centrarte en la funcionalidad, lo que es un error común.

Características del producto mínimo viable

Conocer las características del producto mínimo viable ayuda a los equipos de desarrollo de producto a no desperdiciar recursos en un producto que nadie quiere o necesita. A continuación, te decimos cuáles son estas características clave:

Diseño

El MVP cuenta con un diseño adecuado y así consigue una experiencia de usuario que deleita. Es por esto que logra satisfacer el aspecto visual y de interacción.

Usabilidad

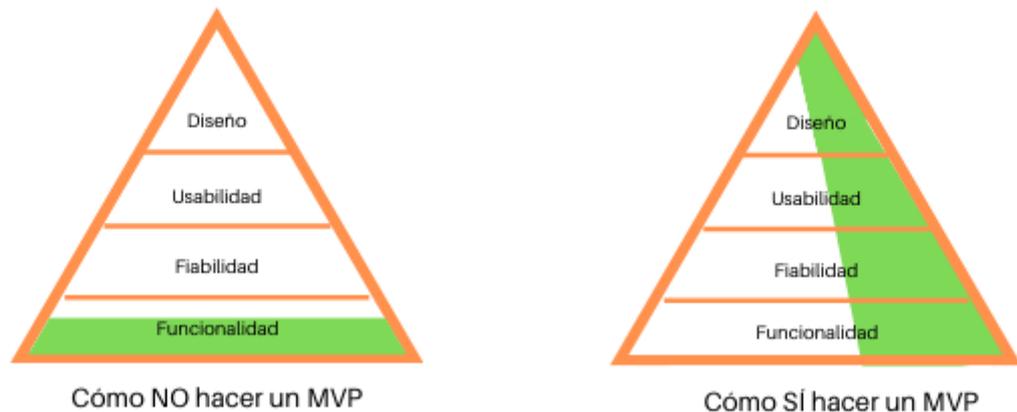
Tiene suficiente valor para que la gente esté dispuesta a usarlo o comprarlo. En otras palabras, resulta útil para su público objetivo.

Fiabilidad

La fiabilidad de un MVP involucra que los early adopters pueden confiar en la solución plenamente y que tiene una reputación, incluso cuando fue lanzada por una compañía con poco tiempo en el mercado.

Funcionalidad

El producto mínimo viable cuenta con las funciones necesarias para solucionar un problema específico de los consumidores. Satisface las demandas y permite evaluar las funciones a implementar en fases avanzadas.



¿Para qué sirve diseñar un producto mínimo viable?

La primera respuesta que puede venir a tu mente sería: ahorrarle dinero a tu startup y, sí, pero hay otras buenas razones para implementar el MVP.

Uno de sus beneficios es que obtienes un mejor entendimiento sobre los intereses de tus clientes y la impresión de ellos sobre tu producto, sin necesidad de desarrollarlo por completo.

Cuanto más pronto sepas si tu producto es interesante para tu público objetivo, menor esfuerzo y dinero invertirás. El MVP te sirve de parámetro para realizar ajustes, posponer la fecha de lanzamiento de tu producto o incluso suspenderlo hasta que se alinee mejor con las necesidades de tu mercado.

Tú y tu equipo pueden cambiar drásticamente el producto o incluso cancelar su lanzamiento con base en la retroalimentación que recibas de los clientes. El MVP sirve para impulsar a un equipo de trabajo a realizar el mejor esfuerzo posible, a cambio de una retroalimentación productiva.

En general, un MVP te ayuda a:

- Lanzar tu producto al mercado en el menor tiempo posible.
- Reducir los costos de implementación.
- Probar la demanda de tu producto (antes de lanzar tu producto completamente desarrollado).
- Evitar fracasos y grandes pérdidas de capital.
- Obtener valiosos insights de lo que funciona y lo que no.
- Trabajar directamente con tus clientes y analizar sus comportamientos y preferencias.
- Reunir y optimizar tu base de datos de clientes.