



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

NOTAS Y ACCIONES