

DATOS DE LA ASISTENCIA TÉCNICA	
Dependencia: Subdirección de Innovación y Productividad – Bogotá Corazón Productivo	Asunto: Asistencia Técnica - Estrategia de validación de producto mínimo viable
Fecha: 23 DE JULIO 2026	Modalidad: Presencial
Lugar: carrera 34a No 27a-27 sur	Módulo/Curso: 1.2.1.2 Estrategia de validación de producto mínimo viable
Asistencia Técnica AT: AT	Duración de la sesión: 2:30 horas
Asistentes/Participantes: NOMBRE DE LA EMPRESA: STYLE SHOES NIT: 900882071 NOMBRE DEL EMPRESARIO QUE ATIENDE LA VISITA: OSCAR CONTRERAS NOMBRE DEL GESTOR QUE LA REALIZA: MICHAEL A. LADINO Anexo: Listado de Asistencia	

OBJETIVO DE LA REUNIÓN
<i>El objetivo de la asistencia técnica debe ser el definido en la ficha metodológica en el Criterio 2 – Descripción del curso</i>
DAR CONTINUIDAD Y FINALIZAR A LA ASISTENCIA TECNICA AL EMPRESARIA PARA ENTREGARLE EL CONOCIMIENTO SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE VALIDACIÓN DE PRODUCTO MINIMO VIABLE Y DILIGENCIAR LA HERRAMIENTA.
AGENDA DE LA REUNIÓN
- Breve presentación del facilitador(a) y participantes. - Contextualización y continuidad de la Asistencia Técnica. - Explicación de la estrategia de validación de Producto Mínimo Viable. - Aplicación de la Herramienta y su aplicación

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

- Se realiza la presentación de los integrantes de la asistencia Técnica:
 - EMPRESARIA: OSCAR CONTRERAS
 - Empresa: STYLE SHOES
 - Gestor: MICHAEL A. LADINO
- En el marco de la ruta de fortalecimiento se realiza la continuidad de la asistencia técnica en el lugar de la empresa. Teniendo en cuenta que en la sesión anterior se informó sobre el concepto de Producto Mínimo Viable, sus principios, la justificación, los ventajas de ponerlos en práctica y hasta ejemplos, en esta sesión se expondrá con es la validación, estrategias y caso práctico.
- De acuerdo a la asistencia técnica anterior se recuerda el proceso de fabricación de la empresa STYLE SHOES. Es importante recordar que son fabricantes de calzado para dama, sus diseños y referencias nuevas, también nos explicaron que hacen el seguimiento a las nuevas tendencias en el mercado, diseña a través de Canva e Inteligencia Artificial sus nuevos productos y los valida con sus principales clientes comercializadores, que por motivos de confidencialidad no los puede mencionar. Estos clientes comercializadores, son los que tienen contando directo con los clientes finales o con los usuarios de sus productos.
- Estrategias de Validación: Se hace una explicación sobre las estrategias que se usan para las diferentes validaciones del potencial de sus productos.
 1. Entrevistas con usuarios (Customer Discovery)
 2. Prototipos o pruebas de usabilidad.

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

3. Landing Page (Página de aterrizaje)

- Herramienta

La empresaria recibe una herramienta descargable que le permitirá estructurar el proceso de validación de tu Producto Mínimo Viable (MVP) con usuarios reales. Esta herramienta está pensada para que puedas identificar los aspectos clave a validar, aplicar estrategias efectivas de recolección de información y analizar los resultados para mejorar tu producto de forma ágil y fundamentada.

- Objetivo de la herramienta:

Guiarte en el diseño, aplicación y análisis de pruebas reales con usuarios potenciales, utilizando herramientas accesibles como encuestas y mapas de experiencia, para que valides la funcionalidad, valor y aceptación de tu MVP de manera estructurada y eficiente.

- Se hace un repaso con unos de sus productos que se vende muy bien en el mercado, como son zapato denominado Híbrido Renuevo, con unas características participáles, pero que según la empresaria se vende muy bien, con este producto se diligencia la herramienta:

- Tiene varios diseños que los vende por internet y a través de este está validando su potencial en el mercado.

- Por tanto, se le informa es mecanismo de cómo puede validar cualquiera de estos sus productos de producen, con el fin de minimizar los riesgos de producir de forma masiva y quedarse con mercancía que no sale al

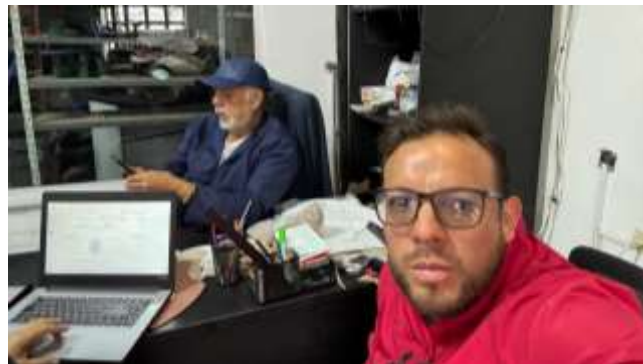


Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

mercado.

- Se finaliza la sesión, información el uso de la herramienta y se muestra su lectura y como identificar si su producto está listo y con potencial para salir al mercado, o de lo contrario debemos retroceder o hacer alguna modificación al producto o servicios

- Evidencia



Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.



COMPROMISOS DE LA REUNIÓN

COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO

Evidencias: Relacione las evidencias de la reunión donde debe estar mínimo las fotografías de la sesión al inicio , mitad y final de la sesión, si la sesión es virtual y es posible grabarla colocar la grabación de la sesión o las fotografías de la misma. (para las fotografías por favor coloque la marca de agua donde se evidencie la hora de la sesión realizada)

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto, es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

Herramienta de validación Producto Mínimo Viable

Producto:

Zapato Renuevo

Imagen del Producto:

Seleccionar archivo WhatsApp I...13 PM (2).jpeg



Características del producto:

Producto Hybrid

Casual y deportivo

Con tus jeans

Colores disponibles:

Nombre del color



¿Qué tan útil le parece este producto y/o servicio para satisfacer su necesidad?

Muy útil



¿Cree que este producto y/o servicio es innovador o diferente a lo que ya existe?

Sí



¿Es fácil de usar o entender?

Sí



¿Lo usaría de forma continua o solo ocasionalmente?

Continua



En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan probable es que lo use?

5



¿Recomendaría este producto y/o servicio a otras personas?

Sí



¿Las características del producto y/o servicio corresponden adecuadamente a su funcionalidad?

Sí



¿Estaría dispuesto(a) a pagar por este producto y/o servicio?

Sí



¿Cuánto?

\$ 150.000

¿Qué cambiaría o mejoraría del producto y/o servicio?

Escriba aquí su respuesta...

¿Cuál fue su primera impresión del producto y/o servicio?

Escriba aquí su respuesta...