

Plantilla: Canvas de validación

● Problema

¿Qué problema concreto resuelvo?

¿A quién le pasa?

¿Cómo lo resuelve hoy?

● Propuesta

¿Cuál es mi solución en 1 frase?

¿Cuál es mi promesa medible?

● Público

¿Cliente ideal específico?

¿Dónde está?

¿Cómo le llamo?

● Hipótesis a validar

- El problema es lo bastante doloroso para pagar
- Mi propuesta es entendible y deseable
- Puedo llegar a este público rentablemente

● Experimentos

1. (Ej.) Entrevistar a 10 personas
2. (Ej.) Landing + ads 50 €
3. (Ej.) Preventa con 30% descuento

● Criterios de éxito

- Conversión landing > 20%
- 5+ entrevistas con dolor confirmado
- 3+ preventas

● Decisión

☐ Continuar ☐ Pivotar ☐ Descartar