

Prueba de Concepto

NOTAS IMPORTANTES

1. Una Prueba de Concepto de Negocio es una técnica para verificar a si un producto o servicio se puede vender a un precio rentable para nuestro negocio.

2. Las pruebas de concepto pueden hacerse vendiendo el producto o servicio a pequeña escala.

También se pueden hacer encuestas a prospectos de clientes que estén dentro del mercado meta que perseguimos.

3. Cuando hagas una prueba de concepto asegúrate que de que la calidad es la real del producto o servicio que ofrecerás.

De esto depende en gran medida el precio que el prospecto está dispuesto a pagar.

4. Una de las formas más simples de saber cuál es el precio que un prospecto de cliente estará dispuesto a pagar es preguntando.

Pero tenemos que ser muy cuidadosos en como preguntar para obtener respuestas confiables.

5. Si no se tiene un punto de referencia lo mejor es manejar un tipo de pregunta abierta, es decir una pregunta donde el entrevistado pueda definir libremente sus expectativas para el precio de un producto o servicio determinado.

6. El problema con las preguntas cerradas es que solo hay un conjunto pequeño de posibles respuestas, las cuales no siempre son las que el encuestado pudiera elegir.

Notas tomadas del artículo "[Prueba de Concepto de Negocio](#)" Autor: Ing. Edgardo Moya

Publicado en www.ConsultorEmpresarial.com

© www.ConsultorEmpresarial.com

7. De las encuestas, además del precio que está dispuesto a pagar el cliente, podemos obtener sugerencias de mejoras en calidad, apariencia, etc. que también son muy importantes a considerar.

8. Cuida de no hacer una encuesta larga, los entrevistados se cansan rápido y no están dispuestos a perder mucho tiempo.

9. Si no hay alternativas viables para vender el producto y servicio al precio y con la calidad que el cliente lo requiere, será necesario pensar en otro producto o servicio.

En este caso, recuerda que no es un fracaso, es un aprendizaje más que abonará al éxito de tu futuro negocio.