



# Introducción/Validación de clientes



La validación de clientes trata de demostrar que el negocio que se identificó y confirmó en la fase de diseño puede convertirse en un modelo de negocio repetible y/o escalable, que pueda generar un volumen de clientes necesario para crear una empresa rentable.

## Test de validación de clientes

- |                          |                                                          |                          |                                                          |
|--------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | ¿Conocemos las características principales del producto? | <input type="checkbox"/> | ¿Conocemos la demanda real de nuestro producto/servicio? |
| <input type="checkbox"/> | ¿Existe un mercado potencial suficiente?                 | <input type="checkbox"/> | ¿Tienes identificados a los nichos de compradores?       |
| <input type="checkbox"/> | ¿Sabemos dónde podemos encontrar a nuestros clientes?    | <input type="checkbox"/> | ¿Has establecido una política de precios?                |
| <input type="checkbox"/> | ¿Hemos obtenido feedback del valor percibido?            | <input type="checkbox"/> | ¿Has determinado los canales de comunicación y venta?    |
|                          |                                                          | <input type="checkbox"/> | ¿Has puesto a prueba el ciclo de venta del producto?     |