Tu hoja de Observar · 45 minutos

Vídeo: «Validar tu idea de negocio en 1 semana: los 4 movimientos». Tres frentes, una hoja: quién, a cuánto, de qué se quejan. Un negocio por fila. Con seis filas ya conoces más terreno que la mayoría.

FRENTE 1 · QUIÉN MÁS ESTÁ EN ESTE MERCADO

Un expediente sin competidores es una alerta, no una buena señal. Anota quién ya resuelve esto.

FRENTE 2 · A CUÁNTO LO VENDEN

Menús, catálogos de WhatsApp Business, listas de precios y anuncios de marketplace. Anota el más barato, el más caro y el que más se repite: el que más se repite manda.

FRENTE 3 · DE QUÉ SE QUEJAN

Reseñas de mapas, solo las de dos y tres estrellas: son de clientes que sí compraron y te dicen qué falló. Suma los comentarios de los vídeos de la categoría.

QUIÉN (nombre del negocio)	A CUÁNTO (precio)	DE QUÉ SE QUEJAN (texto libre)

La trampa: observar no es buscar a quien te dé la razón. ¿Saliste de estos cuarenta y cinco minutos con todo confirmado y nada corregido? No observaste. Miraste.

El Canvas de una página

Los nueve bloques del Business Model Canvas, cada uno con su pregunta. Se llena a mano. No es un plan: es la hoja que ordena lo que sabes y lo que todavía crees.

9 SOCIOS CLAVE

¿Quién te ayuda y qué le das a cambio?

8 ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué haces cada semana para que funcione?

7 RECURSOS CLAVE

¿Qué necesitas tener para entregar?

2 PROPUESTA DE VALOR

Ayudo a [cliente] a lograr [algo] sin [obstáculo]. Sin «innovador, integral y de calidad».

6 RELACIÓN CON CLIENTES

¿Cómo los mantienes? ¿Qué esperan de ti?

3 CANALES

¿Cómo te encuentran y cómo se lo entregas?

1 SEGMENTOS DE CLIENTES

¿Quién es, con oficio y barrio? «Las mujeres» es la mitad del planeta.

5 ESTRUCTURA DE COSTOS

El producto que más vendes puede ser el que menos margen deja: aquí se ve.

4 FUENTES DE INGRESO

¿Cuánto y cómo cobras: por proyecto, por mes o por resultado?

Borde azul = los cinco bloques por donde se empieza (1 a 5); los demás vienen detrás. Una sola frase por casilla: si no cabe, todavía no lo tienes claro. Lo que ya comprobaste, tal cual; lo que crees, con signo de interrogación (?). Osterwalder y Pigneur, Business Model Canvas, adaptado por Círculo Emprendedor.

Las cinco conversaciones

Movimiento dos: orientar. Habla con cinco personas de tu cliente ideal, cinco y no cincuenta, y no les hables de tu idea: pregúntales por el problema.

Persona (nombre y de dónde sale)	¿Cómo resuelves esto hoy?	¿Cuánto tiempo te toma?	¿Cuánto te cuesta?	¿Qué has intentado ya?
Persona 1				
Persona 2				
Persona 3				
Persona 4				
Persona 5				

LA ÚNICA SEÑAL QUE BUSCAS

¿Describen el dolor sin que tú se lo sugieras?

Después de preguntar, te callas: la incomodidad del silencio es donde sale la información real. Mensaje corto y sin vender: «Estoy estudiando cómo la gente resuelve esto en la ciudad, ¿me regalas quince minutos? No te voy a ofrecer nada». Y cumples esa promesa.