



## ¿Ahora qué?

Has recorrido un largo camino para llegar a este punto, pero lo mejor está por venir. Ya sea que quieras seguir desarrollando tu emprendimiento social, o tengas otra idea en mente para cambiar el mundo, hoy tienes un montón de herramientas y experiencia para seguir creciendo como emprendedor social.

Te dejamos algunas ideas y herramientas para continuar:

- **Validación del problema:** junto a tu equipo, investigaste un problema y entrevistaste a personas vinculadas con él. Pero la validación del problema es un proceso constante. Sigue hablando con personas que estén directamente afectadas por este problema, con una mente abierta a lo que te puedan aportar. De seguro tu comprensión del tema seguirá evolucionando, y junto a ella, cambiará tu idea de la mejor solución.
- **Entrevistas a posibles clientes:** es posible que hayas conversado con una o más personas potencialmente interesadas en tu solución. Debes conversar con muchas más para entender qué les gusta de tu prototipo y qué no, o cuánto estarían dispuestas a pagar por tu solución y no por alternativas existentes. Similar al punto anterior, este es un proceso constante.
- **Validación del PMV:** si todo anduvo bien, lograste desarrollar un Producto Mínimo Viable y probarlo en terreno. Pero quizá no lograste probarlo con tus clientes potenciales, o quizá no pudiste recoger mucha información. Debes seguir iterando tu PMV hasta llegar a un producto o servicio que genere real valor para tus usuarios y clientes.
- **Primera ventas:** quizá tu solución aún no esté lista para la venta (si lo está, ¡felicidades!); pero sí puedes tantear la disposición de futuros clientes a pagar por ella. Por ejemplo, puedes invitar a tus potenciales clientes a pre-registrarse para ser los primeros en tener acceso al producto cuando esté listo; o puedes generar una campaña de crowdfunding. Revisa más ideas aquí.
- **Desarrollar tu modelo de negocios:** como equipo, desarrollaron una propuesta de valor y un primer acercamiento a otros componentes del modelo de negocios, como la ventaja única y canales para llevar la solución a los clientes. Para seguir desarrollando un modelo de negocios que genere, capture y mantenga valor, recomendamos revisar el modelo de negocios JUMP UC o el clásico modelo Canvas.