

Parte 06

# Desarrollo de Clientes

## La validación de clientes

13 de febrero de 2014, Valencia

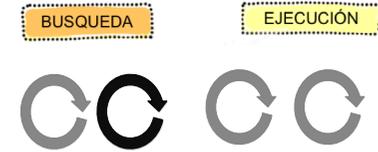
|



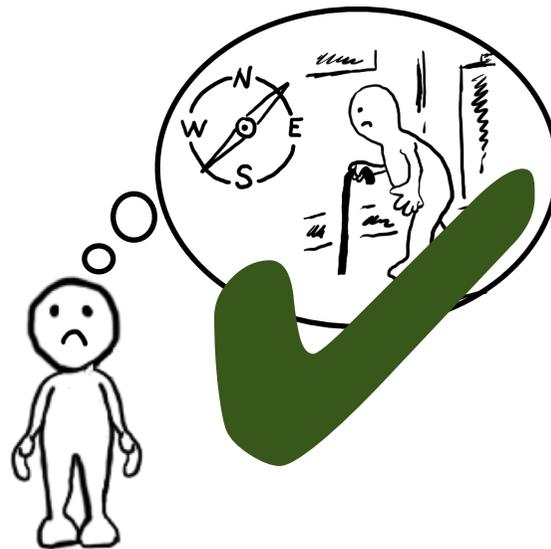
@yoemprendo

José Antonio de Miguel  
Presidente AFICE  
CEO YoEmprendo Ventures  
[www.yoemprendo.es](http://www.yoemprendo.es)

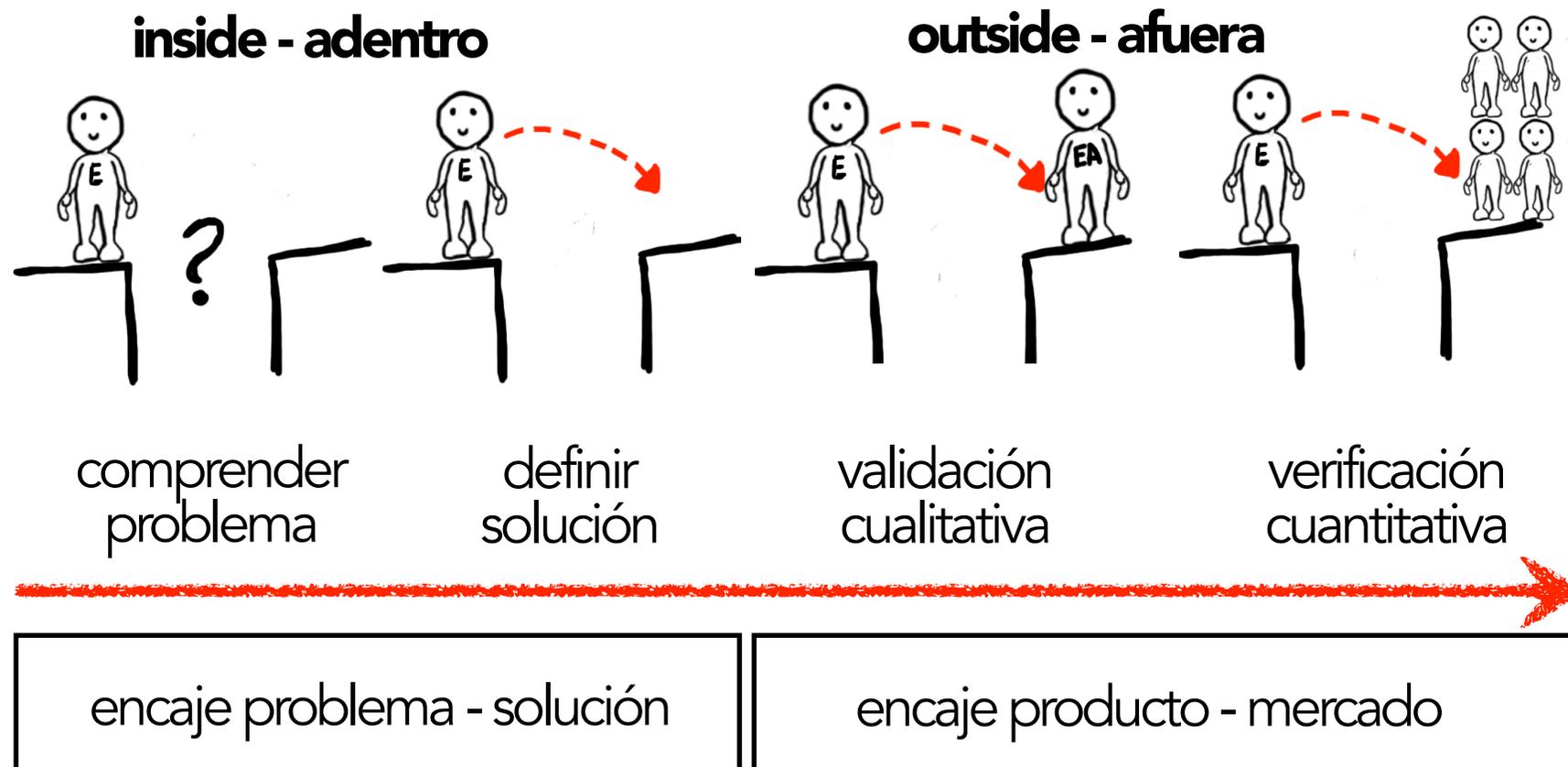
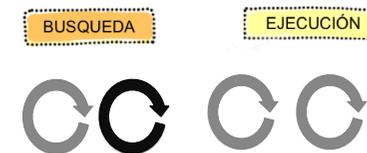
## Objetivo



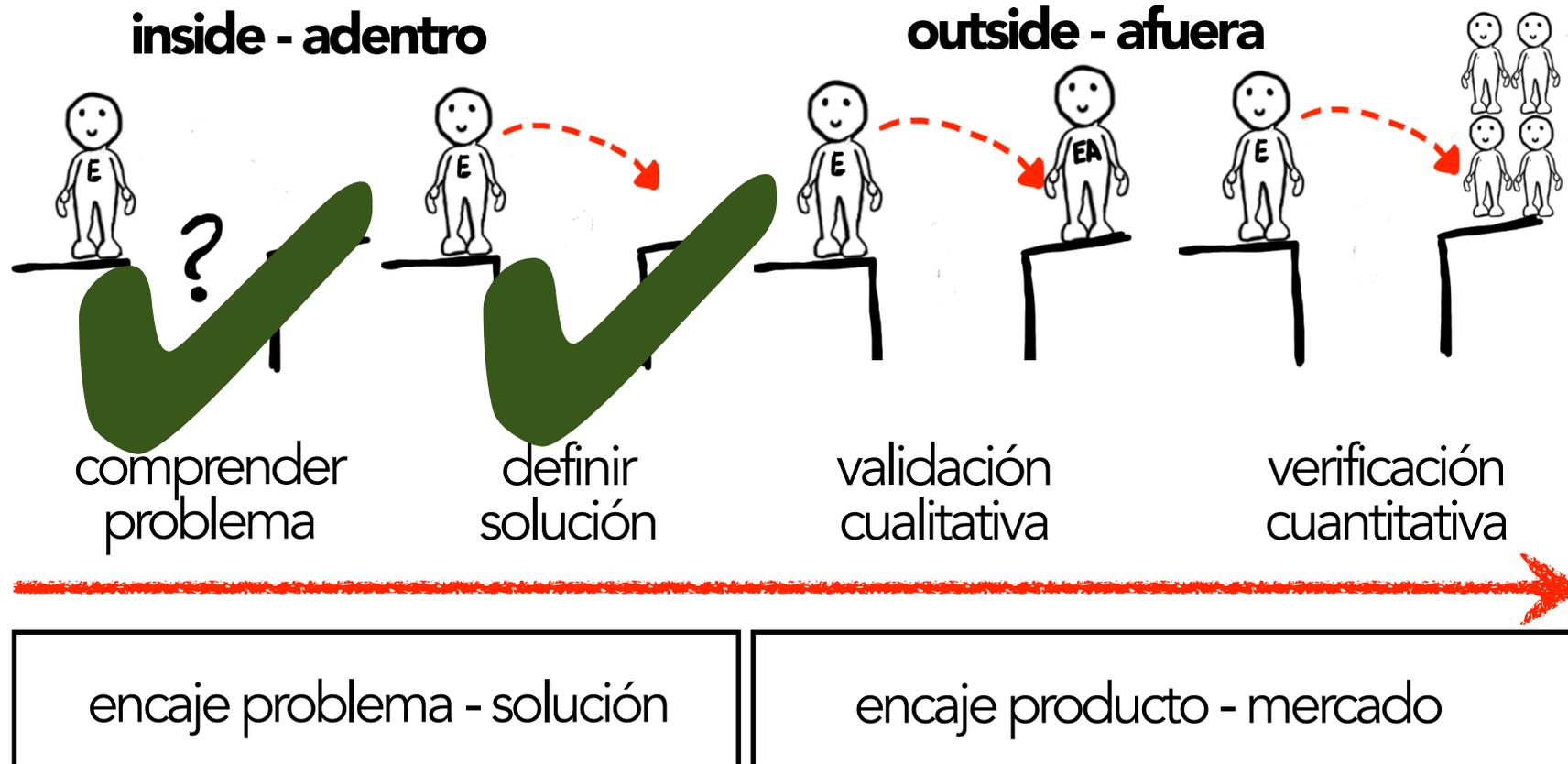
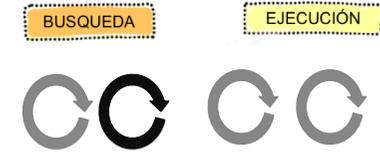
Con el problema y solución ya validados en las fases anteriores lo que buscamos es cerrar las primeras ventas de tal manera que todas nuestras hipótesis queden validadas.



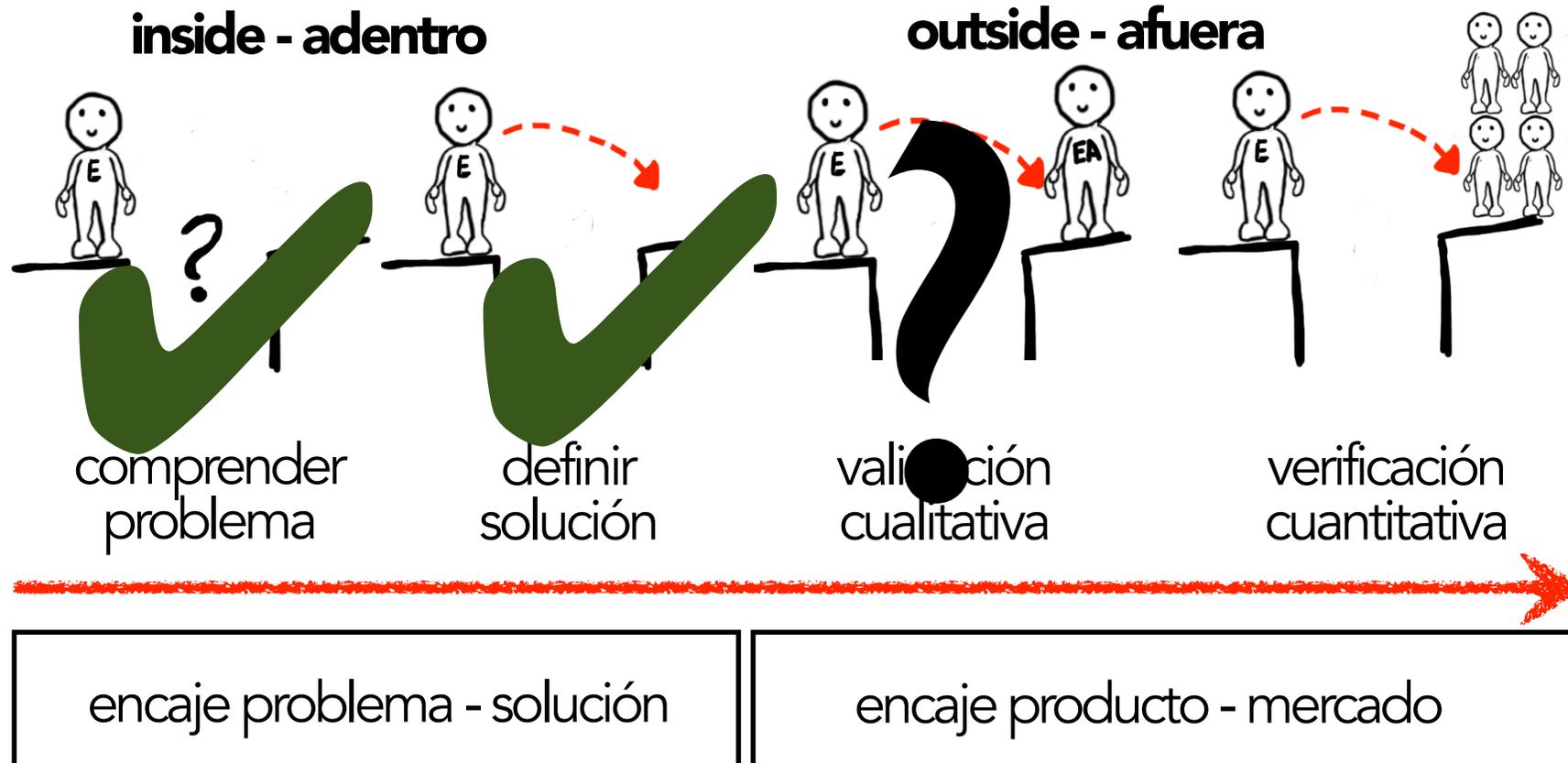
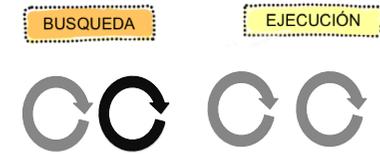
# La secuencia



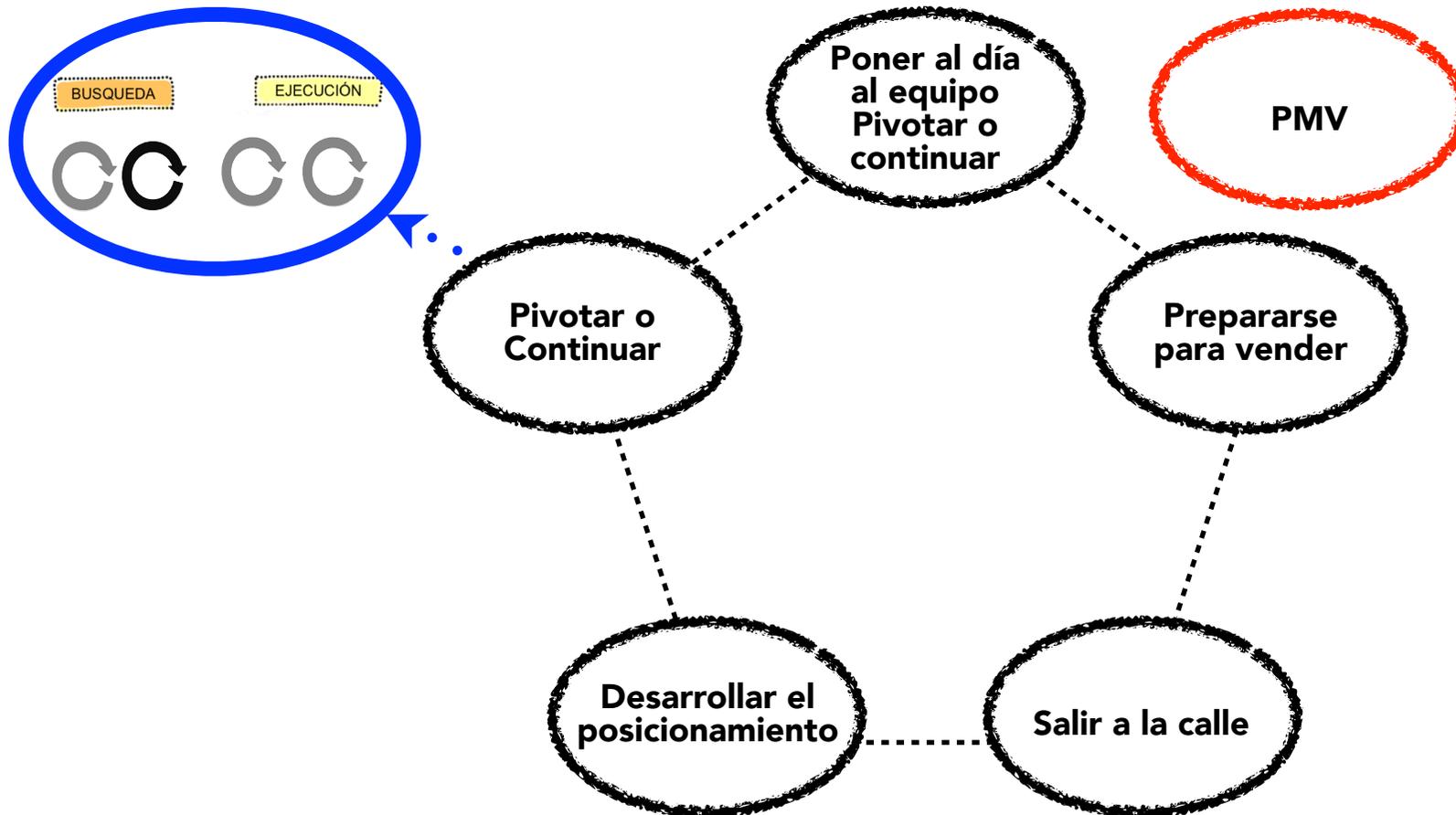
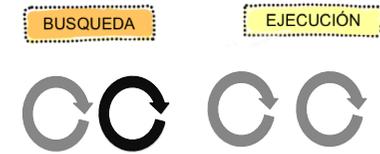
# La secuencia



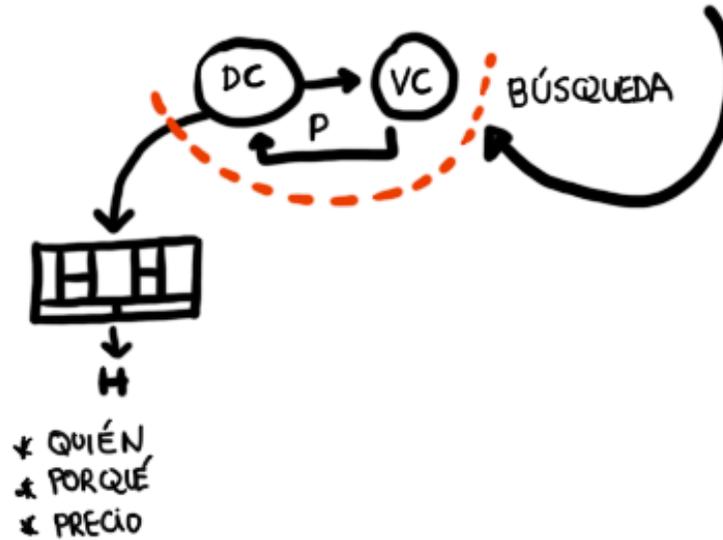
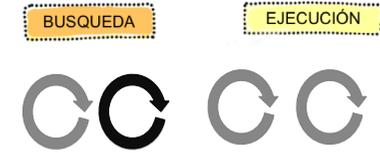
# La secuencia



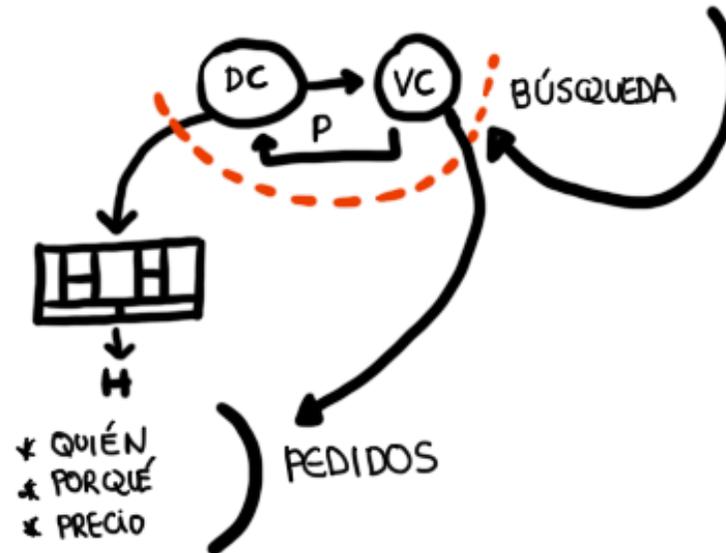
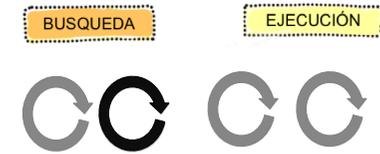
# El proceso según Cust Dev



# Qué buscamos y cómo lo hacemos



# Qué buscamos y cómo lo hacemos



# Qué buscamos y cómo lo hacemos

