

L U M B R E



Nicho, problema y MVP de un producto pequeño

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El error clásico es construir mucho para nadie específico. Aquí aprendes a encoger el alcance hasta un MVP que resuelve un problema real de un nicho real.

QUÉ APRENDERÁS

- Elegir un nicho y un problema concreto, y recortar la solución a un MVP que se pueda construir y cobrar rápido sin sobre-ingenierizar.

Nicho primero, funciones después

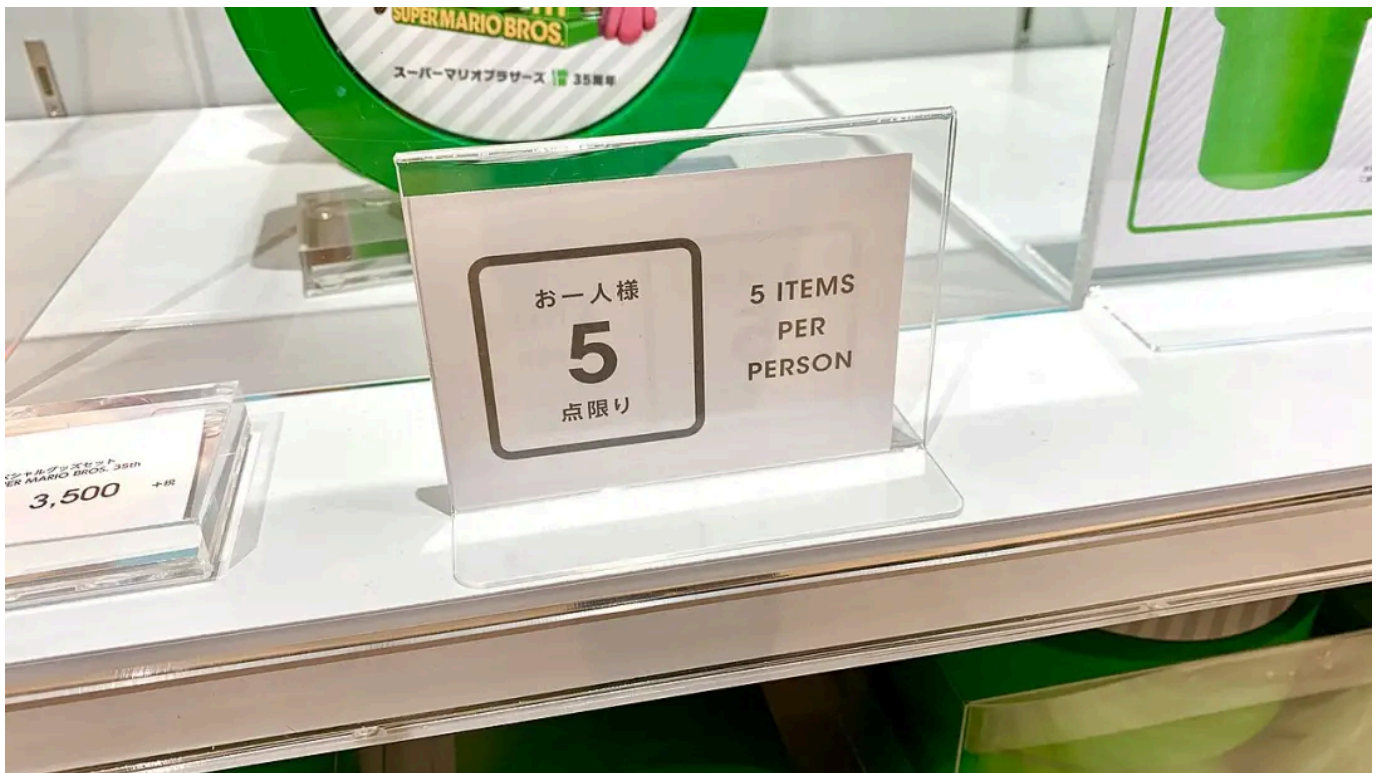


Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY 2.0, autor: Antonio Tajuelo from Tokio, Japón)

VIDEO

Cómo crear un micro SaaS sin saber programar

Un producto pequeño y especializado, del nicho al primer cliente. Complementa la parte de suscripción, costos y adquisición.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=H_klSmRTZmg

Un micro-SaaS no muere por faltarle funciones: muere por **resolver un problema que nadie quiere pagar** o por resolverlo para **demasiada gente distinta** (nadie se siente atendido). El orden correcto es: **nicho → problema → la solución mínima**.

'Para todas las pymes' no es un nicho. 'Para dentistas independientes de Jalisco que pierden citas por no confirmar' sí. Cuanto más específico, más fácil de construir y de vender.

MVP no es "la versión fea", es "la pregunta cara"

El MVP no es un producto a medias: es la versión más chica que **responde una pregunta de negocio** (¿alguien pagará por esto?). Si tu MVP no puede cobrar ni medir interés, es un pasatiempo, no un MVP.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

1. De la idea al MVP en cinco cortes



2. Vas a lanzar el MVP de un micro-SaaS que genera reportes mensuales para gasolineras. Solo puedes permitirte UNA función en la primera versión. ¿Cuál daña menos el objetivo de "aprender si alguien paga"?

- ☐ Un panel con gráficas interactivas y temas de color.
- ☐ Generar el reporte que la dueña ocupa para su contadora, aunque sea sencillo.
- ☐ Un sistema de login con roles y permisos.
- ☐ Una app móvil nativa.

3. ¿Cuál redacción de nicho es la más sana para un micro-SaaS?

- ☐ "Software de gestión para cualquier empresa."
- ☐ "Recordatorios de pago para veterinarias con crédito a clientes."
- ☐ "Una IA que hace de todo para todos."
- ☐ "Un reemplazo de Excel para el mundo."

4. Empareja cada trampa común al definir el MVP con su antídoto.

4.	Construir 10 funciones antes de cobrar	-----
4.	Nicho "para todos"	-----
4.	Preguntar "¿te gustaría?" gratis	-----
4.	Diseñar la arquitectura perfecta	-----

Opciones: Una sola promesa de valor · Nombrar y encontrar un tipo de cliente · Probar con un cobro real aunque chico · El camino más corto que entregue el reporte

5. Toma la idea de micro-SaaS que te venga a la mente. Escribe: (a) tu nicho en una línea que un desconocido entienda, (b) el dolor que resuelve hoy, (c) la ÚNICA función de tu MVP.

Si tu (c) tiene una "y también", corta hasta que sobre una sola cosa.

Siguiente paso: *Suscripción, costos, hosting y adquisición* — los números que deciden si tu micro-SaaS es un negocio o un pasatiempo caro.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
----------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c06-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat