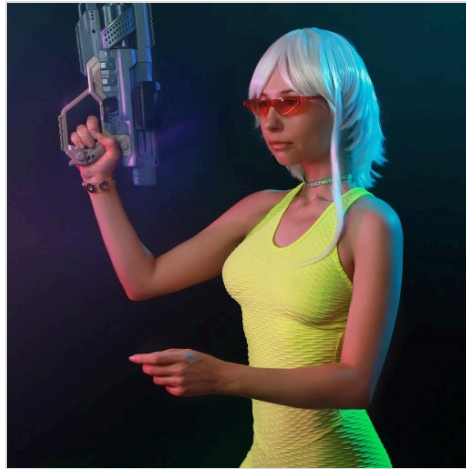


L U M B R E



## Etapa 1-2: problema y cliente

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

07/10/2026

## Antes de empezar

Arranca el laboratorio de 7 etapas. Etapa 1: un problema real, específico y con costo. Etapa 2: quién lo tiene y puede pagarlo. Sin estas dos claras, las otras cinco son castillos en el aire.

### QUÉ APRENDERÁS

- Ejecutar las dos primeras etapas del laboratorio: definir un problema concreto y verificable, e identificar al cliente que lo padece y pagaría por resolverlo, antes de pensar en solución.

## Bienvenido al laboratorio: aquí se construye, no se sueña



*El laboratorio es un cruce de siete piedras: cada etapa te da un pie firme antes del siguiente. Hoy pisamos las dos primeras: problema y cliente.*

VIDEO

## Lean Startup: cómo validar y hacer crecer una startup

Construir, medir, aprender: la lógica de las siete etapas del laboratorio. El entregable es un negocio validado, no una corazonada.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=kI9Zt5Zo8Kk>

Este es el curso donde sueltas la teoría y **produces**. En siete etapas vas a recorrer, con tu propio caso, el camino completo: detectar un problema, identificar al cliente, describir la solución, crear un MVP, probarlo, intentar venderlo y mejorarlo con retroalimentación. Al final tendrás entregables reales: problema definido, cliente objetivo, propuesta de valor, prototipo, precio inicial y estrategia de validación.

Empezamos por las dos etapas que **el 90% de la gente se salta por emocionarse con la solución**: tener un problema claro y un cliente claro. Si aquí fallas, todo lo demás es esfuerzo bien disfrazado.

### La regla del laboratorio: un entregable por etapa

Ninguna etapa se "piensa", se entrega. En cada una produces algo escrito o construido que puedes mostrar. Si no puedes señalar el entregable de la etapa 1, no pasaste la etapa 1, aunque sientas que sí.

## Etapa 1 · El problema (concreto, no de manual)

Un problema de laboratorio cumple tres condiciones: es **específico** (no "las pymes tienen problemas de gestión" sino "el restaurante pierde pedidos entre comanda y cocina"), es **freciente y costoso** (pasa seguido y duele en dinero o tiempo, como costaste en C05), y es **verificable** (puedes comprobarlo hablando con gente, no asumiéndolo).

## Etapa 2 · El cliente que lo padece y lo paga

Un problema sin cliente que lo pague es una curiosidad. Define **quién** lo sufre con nombre y apellidos de rol: no "empresas" sino "la dueña de una fonda de 15 empleados

que recibe pedidos por WhatsApp y los pasa a mano a la cocina" Pregunta clave: ¿esta persona ya gasta dinero o tiempo en mitigar el problema? Si la respuesta es no, quizá no es un dolor, es una molestia.

ACTIVIDAD INTERACTIVA  
DISPONIBLE EN LUMBRE

### 1. Cómo validar problema y cliente antes de construir



### 2. Un alumno define su etapa 1 como: "El problema es que las empresas mexicanas no usan suficiente inteligencia artificial". ¿Qué le falla a este planteamiento para el laboratorio?

- ☐ Nada, es un gran problema de alcance.
- ☐ No es un problema de cliente sino una solución buscando dueño: no dice quién sufre una consecuencia costosa ni cómo se verifica; "no usan IA" es la ausencia de tu producto, no un dolor real.
- ☐ Le falta mencionar qué IA usaría.
- ☐ Debería ser más grande, de alcance global.

### 3. En la etapa 2, basta con que el cliente confirme que el problema "suena interesante" para pasar a construir la solución.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

### 4. Entrega las etapas 1 y 2 de TU laboratorio: escribe el problema en la frase sujeto-situación-consecuencia-costo, y define el cliente con rol, giro y tamaño. Nombra a 3 personas reales que podrías contactar esta semana para verificarlo.

Si no se te ocurren 3 personas reales alcanzables, tu cliente está demasiado abstracto: acótalo.

---

---

---

---

**Siguiente paso:** *Etapa 3-4: solución y MVP* — con problema y cliente firmes, diseñas la solución y la recortas al MVP mínimo que la demuestre.

---

## Referencia curricular

|                 |                                               |
|-----------------|-----------------------------------------------|
| <b>Materia:</b> | IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales |
|-----------------|-----------------------------------------------|

---

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c19-r01-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · [lumbre.lat](https://lumbre.lat)