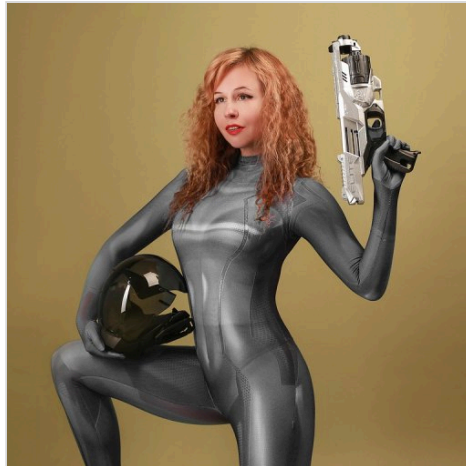


L U M B R E



Etapa 5-7: probar, vender y mejorar

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Etapas 5, 6 y 7 del laboratorio: el MVP se prueba con usuarios reales, se intenta cobrar (la prueba de fuego) y se mejora con la retroalimentación, no con opiniones.

QUÉ APRENDERÁS

- Ejecutar las etapas finales: probar el MVP con el cliente (5), intentar venderlo de verdad pidiendo dinero (6) y mejorar con retroalimentación medible (7), cerrando el ciclo construir-medir-aprender.

La etapa 6 es la que separa un negocio de un hobby: que alguien saque la cartera

¿ES POSIBLE MEJORAR la ESPECIE HUMANA?

"EUGENESIA", por el Dr. Hans Reichenow, expone todo lo que se sabe acerca de las leyes de la herencia biológica y las posibilidades científicas de evitar descendencias tardadas. — Es la obra de un erudito, de enorme trascendencia médica y social. No solo regala EL LIBRO DEL MES. (Edición Zig-Zag: \$ 190, empastada)

"FUERTES Y LERON, PORQUE DESCENDIAN DE FUERTES": Platón, "La República"

¿Es posible mejorar sus negocios?

"AVISOS ECONOMICOS DE 'LA NACION'" se lo probará prácticamente. — Técnicamente destacados, llegan a todo aquel que ofrece o solicita algo. Centenares de miles de personas leen lo que usted ofrece o solicita. — "Avisos Económicos" de "La Nación" obsequiará semanalmente a sus avisadores varias de \$ 15 canjeables por magníficas ediciones Zig-Zag A ELECCION DEL INTERESADO en Librería Zig-Zag, Portal Fernández Concha 936 o Empresa Editora Zig-Zag, Casilla 84-D, Stgo. TODOS LOS SABADOS DISTRIBUIMOS \$ 300 en obras Zig-Zag entre nuestros avisadores de la semana. La nómina de los favorecidos será publicada en esta misma sección en la edición del Domingo. Todo avisador que entere en la caja de nuestro diario el importe de una o más publicaciones, tendrá opción a este regalo.

ZIG-ZAG
La línea móvil del pensamiento universal

Sobre el niño... "EL NIÑO", por el doctor Otto Schenckelberg y doctor Hernán Romero. — (Edición ZIG - ZAG: \$ 25 y \$ 25 empastada). Contiene todo lo indispensable para el estudio material y moral del niño, desde que nace hasta la adultez.

Sobre la mujer... "PSICOLOGIA MEDICO ARTISTICA DE LA MUJER", por el doctor R. R. — (Edición Zig - Zag \$ 18 y \$ 25 empastada). Estudia las relaciones entre belleza y salud; de los intereses científicos y artísticos.

Sobre el corazón... "LA DIGITAL", por el doctor Alejandro Gavilán. — (Edición ZIG - ZAG: \$ 25 empastada). — Estudia, con el aporte personal y de las experiencias de otros especialistas, las indicaciones y contraindicaciones de la digital, planta muy abundante en Chile y que la medicina universal utiliza desde hace décadas; incluye también la historia clínica de las enfermedades cardíacas.

Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 4.0, autor: FelipeMF)

VIDEO

Lean Startup: cómo validar y hacer crecer una startup

Construir, medir, aprender: las tres etapas finales cierran el ciclo por primera vez con tu MVP real.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Las últimas tres etapas son donde el laboratorio se pone incómodo y, por eso, donde más se aprende. **Etapa 5 (probar):** pones el MVP en manos del cliente y observas, sin ayudar. **Etapa 6 (vender):** le pides dinero de verdad — no un '¿te gustaría?', sino un 'cuesta X, ¿lo quieres?'. **Etapa 7 (mejorar):** decides qué cambiar según lo que pasó, no según lo que te dijeron que sonó bonito.

El dinero es el único 'sí' que cuenta. Elogios, 'qué padre' y 'a ver lo pruebo' son ruido. La etapa 6 existe porque solo el pago confirma que el dolor era real y tu solución, valiosa.

Probar sin ayudar, vender sin regatear la pregunta

En la etapa 5 cállate y mira: si tienes que explicar cómo se usa, el diseño falló (dato valiosísimo). En la etapa 6 no diluyas la prueba: "¿lo usarías?" no es "¿me das dinero para usarlo?". Pide el compromiso real.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. Cómo correr las tres etapas finales

La matriz de decisión de las etapas finales: el pago y el uso mandan sobre las palabras.

Señal	Qué significa	Qué haces
Usan el MVP sin que tú expliques	El momento de valor es claro	Avanzas a vender con confianza

Señal	Qué significa	Qué haces
Se traban aunque les muestres	Problema de diseño o de alcance	Corriges la fricción antes de cobrar
Dicen "¡me encanta!" pero no pagan	Dolor real, disposición falsa	Preguntas qué tendría que pasar para pagar
Pagan y lo usan	Hipótesis de valor validada	Mides retención y defines la mejora

2. En la etapa 6, cinco prospectos dicen que el MVP "está padrísimo" pero nadie paga. ¿Cuál es la lectura correcta?

- ☐ Que el producto es bueno y solo necesitas más suerte con otros cinco.
- ☐ Que la hipótesis de valor no está validada: sin un pago, los elogios no prueban que el dolor sea suficientemente costoso como para pagar; debes indagar qué falta para que paguen, no celebrar los halagos.
- ☐ Que debes bajar el precio a cero para que lo usen.
- ☐ Que la etapa 6 no sirve y es mejor omitirla.

3. Si en la etapa 5 los usuarios necesitan que tú les expliques cómo usar el MVP en cada paso, eso es señal de que el cliente simplemente no es listo.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Diseña tus etapas 5-7: con cuántos clientes reales probarás, qué observarás sin intervenir, cómo harás la pregunta de venta en la etapa 6 (escribe la frase exacta con el precio), y cuál será tu criterio para decidir qué mejorar primero en la etapa 7.

Si tu pregunta de venta no incluye un número y un "¿lo quieres?", aún no estás en la etapa 6, estás ensayando.

Siguiente paso: *Entregables del laboratorio* — vas a consolidar en un solo portafolio todo lo que produciste en las siete etapas: el expediente de un negocio validado, no una corazonada.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c19-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat