



MANUEL SACASA

DE / FROM  
SANTIAGO DE CHILE

A / TO  
LATAM

SALIDA / DEPARTURE  
HOY / TODAY

LLEGADA / ARRIVAL  
???

HORA DE EMBARQUE / BOARDING TIME  
23:05

PUERTA / GATE  
T4S

VUELO / FLIGHT  
LA0705  
Operado por / Operated by  
Telefónica I+D

ASIENTO / SEAT  
13H  
Q

**55 min.** antes de la salida del vuelo cierran los mostradores de recogida de equipaje.  
Localización: Mostradores B80 al B89 de 7:00-15:00 hrs y B10 al B19 de 15:00-7:00 hrs.

**i** Equipaje en bodega

Checked baggage



**i** Su equipaje de mano no puede superar las medidas permitidas:



EL TIEMPO EN SANTIAGO DE CHILE

31°C

32°C

30°C

# PRODUCT OWNER

## On-boarding

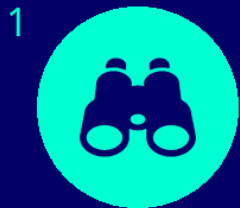
Un rápido manual de instrucciones para iniciar tu viaje cómo Product Owner

# Bienvenido a bordo.

Cross-checked y reportar.

Si estás leyendo este rápido instructivo es porque inicias tu viaje o quieres iniciar tu carrera de Product Owner. **Cómo PO serás responsable de encontrar una oportunidad, formar una idea, desarrollar un producto/servicio y llevarlo a mercado.**

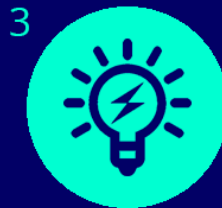
Estas son las etapas de ese proceso:



Escanear oportunidades y posibles usuarios



Validación y priorización de oportunidades



Pre-Prototipar ideas, backlog slicing y entregas de valor



MVP, modelos de negocio y acuerdos



Escalamiento y entrada a mercado

Los POs son agnósticos a las metodologías: Agilidad o Scrum no cura el cáncer, Business Model Canvas no es la píldora de la inmortalidad, Design Sprint no es el nuevo mesías. Combinan lo mejor de cada una y saben cuando aplicar cada herramienta.

Aunque los POs son agnósticos, sí profesan una religión y los mandamientos son:

- **Menos es más**
- **Equivocarse rápido, aprender rápido**
- **Iterar para controlar riesgos y recursos**
- **80% de las ideas fallan**
- **Siempre Market pull, jamás technology Push**
- **El único que sabe lo que quiere el usuario es el usuario**
- **Menos PPTs, más Prototipos**
- **Somos makers, no "mailers".**

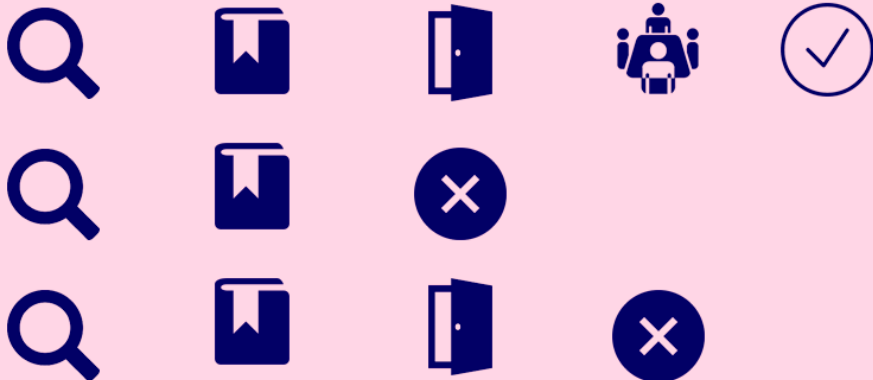
Endereza el respaldo de tu asiento y abrocha el cinturón. Despegamos.

# 1\_Escanear oportunidades y posibles usuarios.

Deja de creer que eres el cliente o el comprador, esto se trata de alguien más.

Encuentra la oportunidad, **Es primitiva**. El miedo a la muerte de un hijo, un encuentro sexual con el amor platónico, la evasión del dolor, encontrar al amor de la vida, visualizar el futuro antes de una decisión, etc. **Replicable**. Proviene desde lo humano, no de los constructos sociales. **Incontrolable**. Una pequeña posibilidad de resolver la necesidad tiene valor y gatilla la intención de pagar por ello.

**Esto no sólo es una oportunidad, es un dolor del usuario.**



## Olfatear oportunidades

- “Obesidad informacional”, consumir la mayor cantidad de fuentes e información (Diario, revistas, web, blogs, etc).
- “Gestión de redes” en terreno, Cafés con tus redes de LinkedIn o twitter, conversaciones con nuevos contactos, reuniones con viejos contactos, etc. Resultado\_ Encontrar correlación de dolores, necesidad y armar hipótesis.



## Referentes y estado del arte

Levantar como otros han resuelto las supuestas oportunidades levantadas. Experiencias nacionales, internacionales, patentes, papers, fracasos, éxitos, modelos de negocios, etc.



## Puerta falsa

Luego necesitas caracterizar un posible usuario sin sesgar la selección. Deberás disparar a una Base de datos no perfilada (Pool de edades, género, grupo socioeconómico, etc) con una puerta falsa o Fakedoor (Prototyping). Resultado\_ levantar interés y características básicas del usuario (Apoyo indispensable de UX + Ui)



## Mesas de industria/producto

Con el usuario preliminar puedes armar las mesas de industria o producto donde podrás validar si la oportunidad es primitiva-replicable-incontrolable (UX=Experiencia de usuario deberá desarrollar/implementar la actividad donde reunirás a los usuarios y validarás hipótesis. Tu facilitarás la actividad).



MANUEL SACASA

DE / FROM  
SANTIAGO DE CHILE

A / TO  
LATAM

SALIDA / DEPARTURE  
HOY / TODAY

LLEGADA / ARRIVAL  
???

HORA DE EMBARQUE / BOARDING TIME  
23:05

PUERTA / GATE  
T4S

VUELO / FLIGHT  
LA0705  
Operado por / Operated by  
Telefónica I+D

ASIENTO / SEAT  
13H  
Q

55 min. antes de la salida del vuelo cierran los mostradores de recogida de equipaje.  
Localización: Mostradores B80 al B89 de 7:00-15:00 hrs y B10 al B19 de 15:00-7:00 hrs.

Equipaje en bodega

Checked baggage



Su equipaje de mano no puede superar las medidas permitidas:



EL TIEMPO EN SANTIAGO DE CHILE

31°C

32°C

30°C

# PRODUCT OWNER

## On-boarding

Un rápido manual de instrucciones para iniciar tu viaje cómo Product Owner