

Definición MVP

Cómo último paso de este itinerario definimos el MVP que lanzaríamos para **validar** algunos **aspectos clave** de nuestro negocio y ver si estos serían elementos por los que los clientes actuales y los nuevos, a los que nos empezábamos a enfocar, pagarían.

Los aspectos que decidimos que queríamos validar con nuestros clientes eran por un lado, si tenían **interés** por panes más especiales con **ingredientes más distintivos**. Por otro lado, si estarían interesados en un **servicio de personalización**.

Para ello decidimos realizar varios cambios que no nos supusieran muchos recursos y así poder obtener mayor información sobre el comportamiento, necesidades y motivaciones del usuario. Como primer cambio, empezamos a vender un pan diferente como pan del día, más elaborado y con ingredientes mucho más específicos.

Y por otro lado realizamos posters con el funcionamiento del pedido personalizado para poder captar la reacción de los usuarios y su interés al respecto.

