

Planteamiento de problemas e hipótesis



Planteamiento del problema

LEAN UX: PROBLEM STATEMENT

Para plantear el problema que debe resolver nuestra aplicación debemos tener claro:

- El estado actual del mercado.
- Que oportunidad de negocio es la que queremos explotar.
- La visión estratégica que le queremos dar a nuestro producto para abordar la brecha del mercado.

¿Qué haría que las personas dejasen objetos a desconocidos?



El estado actual del mercado:

Actualmente las aplicaciones que encontramos disponibles para poder prestar, son aplicaciones extranjeras, introducidas directamente en el mercado español, ni siquiera están disponibles aún en español.



Oportunidades de negocio:

- Las aplicaciones que hay en el mercado, no poseen perfiles verificados de usuarios completos: en ninguno se añade DNI.
- Las aplicaciones actuales o permiten prestar o alquilar, no ambas opciones.



Visión estratégica:

Nuestra app servirá para dar un servicio más cercano (idioma español) y donde se minimicen las barreras de desconfianza, basándonos en perfiles de usuarios muy completos y validados. Pondremos nuestro foco en ganarnos la confianza de los usuarios, que ellos sientan que están en un lugar donde sus cosas pueden estar seguras.

Suposiciones de negocio

LEAN UX: BUSINESS ASSUMPTIONS

1

Nuestro usuario tiene una necesidad de

Obtener un objeto que necesita de forma puntual.

2

Esta necesidad se puede resolver con

Pidiéndolo prestado en nuestra app, o alquilando por una pequeña cantidad de dinero.

3

Mi usuario inicial es

Jóvenes de entre 18 y 45 años, principalmente que viven en ciudades.
Acostumbrados a comprar en internet y a usar el móvil para realizar todo tipo de transacciones.

4

El principal valor que el usuario quiere obtener de mi servicio es

Agilidad, rapidez y confianza y ahorro de dinero.

5

Adicionalmente también conseguiré

Ayuda medio ambiente y la posibilidad de conocer a gente.

6

Obtendremos la gran mayoría de nuestros usuarios mediante

Campaña inicial en medios, boca boca entre usuarios.

7

Sacaremos el beneficio de

% en los alquileres entre los usuarios y ofreciendo un seguro a los usuarios que deseen contratarlo.

8

Mis principales competidores son

En préstamos: Peerby, Lendi (solo cataluña), Weshare y Mooch.
En alquiler: Relendo.

9

Nuestra principal ventaja frente a ellos

Idioma nativo del país, perfiles verificados: DNI y tarjeta de crédito y usabilidad cuidada.

10

Nuestro principal riesgo es

Que la gente no confíe y no preste, no llegar a mucha gente.

11

Lo resolveremos mediante

Perfiles validados, bloques de comentarios y valoraciones.
Campaña Redes Sociales y medios especializados, opiniones: influencers, blogs y foros.

12

Habremos alcanzado el éxito cuando

1 millón de descargas en el primer año, con un Churn Rate (es el producto entre los usuarios activos perdidos en un mes y los usuarios activos de ese mes.) bajo.

13

Que cosas mostrarán que hemos fracasado

Menos de 100.000 descargas en un año.

Suposiciones del usuario **LEAN UX: USER ASSUMPTIONS**

1

¿Quién es nuestro usuario?

Usuarios habituados a realizar compras u cualquier otro tipo de transacciones con el móvil.

Personas entre 18-45 años que se preocupan por conseguir los mejores servicios al mejor precio, clientes inteligentes que se sienten orgulloso de utilizar la economía colaborativa para obtener todo tipo de beneficios, a veces personales como el ahorro y otras veces colectivos: como la ayuda al medio ambiente.

2

¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida?

Nuestro producto es una herramienta que le “ayuda” a organizar sus recursos, puede usarlo cuando necesite algo urgente, o bien para ganar algo de dinero alquilando.

3

¿Qué problema resuelve nuestro producto?

Nuestra app le da la alternativa al usuario de pedir prestado o alquilar productos que solo va a necesitar puntualmente de forma que no tenga que comprarlos.

4

¿Cuándo y como será usado nuestro producto?

- De forma puntual, si el usuario necesita realizar una petición concreta.
- De forma habitual (micro-momentos) para ver los productos que se están prestando o alquilando a su alrededor o ver como van sus propios productos.

5

¿Qué funcionalidades son las principales?

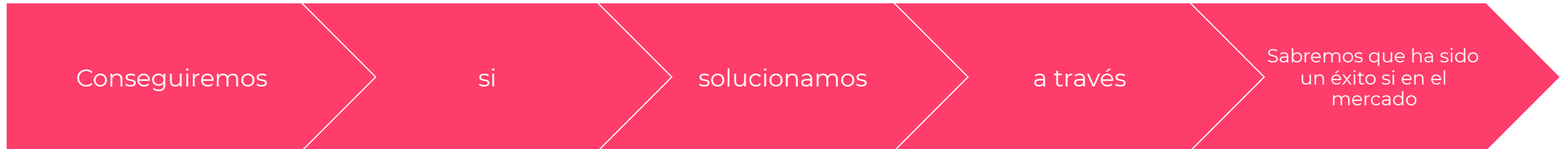
- Buscador, con múltiples tipos de filtrado, haciendo foco en el filtro por distancia y la visualización en forma de mapa.
- Perfiles validados.

6

¿Como serán y se comportará nuestra app?

Aplicación mobile iOS y Android, en el futuro también plataforma web. Muy usable, sencilla y de diseño atractivo, tratando de cuidar el performance en el desarrollo proporcionando al usuario una experiencia fluida y agradable.

Tabla de Hipótesis



Utilidad y ahorro para los usuarios

Todo nuestro target

En lugar de comprar, usa nuestra app para pedir prestado o alquilar de forma ágil y rápida.

- De nuestra interfaz, con un diseño claro y limpio.
- Sistema con múltiples opciones de filtrado.
- Filtro por distancia.
- Filtro con localización de productos en mapa.

1 millón de descargas en el primer año, con un Churn Rate (es el producto entre los usuarios activos perdidos en un mes y los usuarios activos de ese mes.) bajo.

Confianza

Todo nuestro target

la falta de confianza en otros usuarios de la app a la hora de prestarles o alquilarles sus objetos personales.

- Perfiles validados: con DNI y tarjeta de crédito
- Módulos con valoraciones y comentarios sobre los usuarios.
- Posibilidad de añadir un seguro a su producto.
- Política y términos de usos claros y estrictos.

Si contamos con gran número de transacciones, y de valoraciones y comentarios, no solo en grandes ciudades.

LOOKING

