



Checklist: Validar una idea sin construir producto

Una hoja de ruta práctica para founders que quieren saber si su idea resuelve un problema real antes de desarrollar nada.

Desarrollada por [Juan Jesús Velasco](#) en ["Los Habitantes de Kewlona"](#).

Paso 1: Validar el problema

¿Estoy resolviendo un problema real para alguien concreto?

- He definido un segmento de clientes claro (ICP)
- He realizado al menos 10 entrevistas de problema
- He detectado patrones de frustración o necesidad repetida
- El problema es relevante, frecuente y no tiene buena solución

Preguntas clave:

- ¿A quién afecta este problema de forma directa?
 - ¿Con qué frecuencia ocurre este problema?
 - ¿Qué hacen ahora para solucionarlo?
 - ¿Por qué ahora sería buen momento para resolverlo?
-

Paso 2: Validar la disposición a pagar

¿Existe urgencia suficiente como para que la gente pague por resolver el problema?

- He preguntado abiertamente si pagarían por resolverlo
- He preguntado cómo lo resuelven actualmente (y qué les cuesta)
- Tengo ejemplos de soluciones que ya pagan
- El dolor percibido supera la inercia de "seguir como están"

Preguntas clave:

- ¿Qué coste tiene hoy para el cliente convivir con este problema?
 - ¿Están dispuestos a invertir tiempo o dinero para solucionarlo?
 - ¿Cuánto ahorrarían o ganarían con una solución?
 - ¿El coste de cambiar es menor que el beneficio esperado?
-

Paso 3: Validar la solución (sin producto)

¿Resuena mi solución con lo que el usuario espera o necesita?

- [] He preparado un pitch breve y claro del producto/solución
- [] He mostrado mockups, demos navegables o un teaser
- [] He observado reacciones (interés, preguntas, derivaciones)
- [] Me han pedido acceso anticipado o notificaciones de lanzamiento

Preguntas clave:

- ¿La gente entiende la propuesta en menos de 30 segundos?
 - ¿Les emociona o les da igual?
 - ¿Comparan lo que ofrezco con otras soluciones conocidas?
 - ¿Me han dicho "esto me ayudaría mucho"? ¿Lo quieren ya?
-

Paso 4: Detectar tracción temprana

¿Estoy viendo señales claras de interés real (más allá de las palabras)?

- [] Tengo una landing page publicada con una propuesta clara
- [] Hay formularios, emails o inscripciones con buena conversión (>10%)
- [] He recibido referencias hacia otros usuarios similares
- [] Me han preguntado por precios, planes u opciones

Preguntas clave:

- ¿La gente se registra sin que yo lo pida?
 - ¿Estoy recibiendo tráfico cualificado (no solo curiosos)?
 - ¿Mis usuarios potenciales comparten la landing o la recomiendan?
 - ¿Me preguntan cuándo estará disponible o cuánto cuesta?
-

Paso 5: Decidir si avanzar (o pivotar)

¿Tengo suficiente evidencia para construir algo o debo ajustar antes?

- Tengo datos suficientes (no solo opiniones)
- He validado problema, solución e interés real
- Veo un mercado potencial con necesidad y urgencia
- Tengo un enfoque claro para el siguiente paso (MVP, onboarding manual, etc.)

Preguntas clave:

- ¿Lo que he aprendido justifica invertir más tiempo o dinero?
- ¿Hay suficiente volumen de mercado?
- ¿Tengo claridad sobre qué construir primero?
- ¿Qué hipótesis siguen sin validar y deben resolverse a corto plazo?

Recomendación:

Marca los pasos completados.

Si tienes al menos 4/5 marcados en cada bloque, estás listo para avanzar.

Si no es así, ajusta, vuelve a entrevistar, redefine. Validar es iterar.

—

✉ ¿Te ayudo a validar tu idea? Escríbeme desde mi web juanjvelasco.com