El MOM test
Rob Fitzpatrick
www.joanclotet.com

MENSAJE CLAVE
- Las preguntas se destinan a conocer
- 1. Pregunta sobre sus vidas y no sobre tu idea
- 2. Lista 3 cosas a aprender y sus preguntas
- 3. Tras cada conversación, extrae conclusiones

1. FEEDBACK SOBRE IDEAS DE NEGOCIO...
- Preguntas subjetivas y sesgadas llevan a malas conclusiones

2. EL MOM TEST
- Método para formular buenas preguntas y obtener rtas. objetivas
  - El amor incondicional de madre impide juzgar con objetividad
  - **Pide feeback que ni tu madre pueda sabotear**
- **Olvídate de hablar de tu idea y de ti**
  - Sólo el mercado tiene la respuesta
  - No menciones que es tu idea
  - Pregunta por los problemas y las necesidades de los demás

3. EVITA INFORMACIÓN DEFICIENTE
- Mayoría de emprendedores recogen mala información
  - Con falsos negativos descartan buenas ideas
  - Con falsos positivos de convences de un mal camino
- Información deficiente
  - Cumplidos
    - Mentiras para proteger tus sentimientos
    - ! No menciones que es tu idea !
  - Info genérica o hipotética
    - "Siempre hago esto...Yo haría...Nunca compraré..."
    - Ancla: Averigua cuando, porque, cómo. Detalles !

4. HAZ PREGUNTAS IMPORTANTES
- La que genera cambio radical o incluso invalida la idea
  - Un No te lleva por el buen camino
    Que es lo peor que puede pasar ?
    ayudan a no malgastar tiempo / dinero
- Planifica las 3 cosas a aprender
  - ¿ Qué preguntas te llevarán a ello ?

5. SE INFORMAL
- Método tradicional de reuniones VS ...
  - 1. Definir el problema
  - 2. Plantear soluciones
  - 3. Vender
- ...Cultivar conversaciones informales
  - Preséntate y pregunta
  - Interésate

6. DOMINA EL ARTE DE LAS REUNIONES
- Cómo conseguir la reunión
  - Intento averiguar...
  - Evita falsas expectativas
  - Usa a favor tu debilidad
  - Valora la ayuda
  - Pide ayuda explícita
- Para el éxito debes salir con compromisos de avance
- Enfoca las reuniones preparado y con apertura de aprendizaje
  - **Aprender vs Vender**

7. ESCOGE A TUS CLIENTES
- Segmenta tus clientes
- **Antes de satisfacer a todos satisface a alguien**