

De Marca Personal a SaaS: La Hoja de Ruta de una Validación Real

El caso de *gestiondecartera.pro*: Cómo Héctor validó un modelo de negocio paso a paso.



PROBLEMA

El 90% de las startups fracasan por construir algo que nadie quiere.

SOLUCIÓN

El método Héctor: **Validación Progresiva.**

CIMIENTO
Validación de Interés



Creación de contenido anónimo.
Resultado: Generación de tráfico y reputación sin riesgos de imagen.
Valida el interés antes que tu ego

HUMANIZACIÓN
Construcción de Confianza



Salto a cámara en YouTube y LinkedIn para crear autoridad y marca personal.
Resultado: Comunidad fiel que conecta con la persona detrás del dato.
La confianza es la moneda del siglo XXI

MVP "UBICUO"
Validación de Pago



Una hoja de Excel compartida para gestionar carteras de dividendos.
Precio: 8€-15€/mes | Hito: 30 suscriptores
Si no pagan por la solución simple, no pagarán por la compleja

SALTO AL SAAS
Escalabilidad Profesional



Lanzamiento de gestiondecartera.pro.
Filosofía Lean (Feedback constante de los usuarios iniciales).
El software no es el fin, es la escala

LAS 3 REGLAS DE ORO DE HÉCTOR

Vende antes de construir

Si hay preventa o suscripción en Excel, hay negocio.

Escucha al usuario

Las mejores funciones de la plataforma las pidieron los primeros 30 clientes.

No tengas miedo a lo cutre

Una Excel que funciona vale más que un código que nadie usa.

Mira el resultado final

