

¡BIENVENIDOS/AS!



EMPRENDIMIENTO DIGITAL CON TECNOLOGÍAS WEB



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

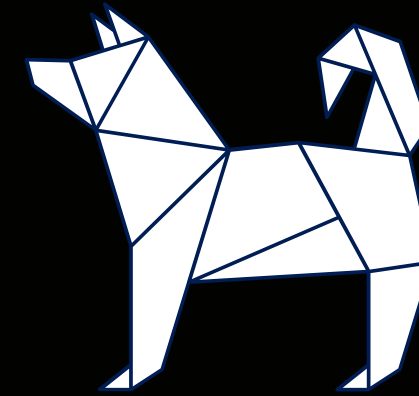
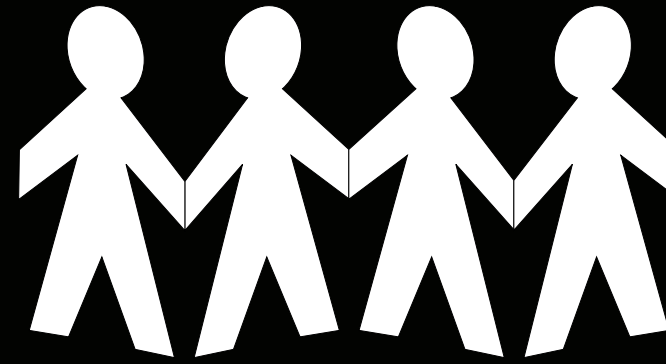
Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INICIATIVA DE
CALIDAD

¡HOLA!

SOY CONSTANZA DÍAZ BÁEZ

- Ámbitos personales
- Ámbitos profesionales
- Ámbitos emprendedora



PAGXNA



MÓDULO 1

TEMARIO CLASE DE HOY

- Conceptos Claves de Emprendimiento digital
- Ciclo de vida de una Startup
- Roles en una Startup
- Conceptos relevantes



PREGUNTA

¿Qué es una Startup?

www.menti.com
7412 3229



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

UberairbnbtinderJUSTO

RESPUESTA

Es una Organización temporal, **humana en búsqueda de valor facturable escalable.**

A diferencia de una empresa o negocio tradicional cuando parte no tiene muy claro el “dolor” del mercado”, a quien le duele (grupo objetivo) ni la solución posible. Se encuentra en un permanente pivot hasta encontrar el product/market/solution fit.

Gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de **gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado**, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. Esta estructura suele operar con costos mínimos, pero obtiene ganancias que crecen exponencialmente, mantiene una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orienta a la masificación de las ventas."

Startup

1. Rápido crecimiento (exponencial)
2. Una visión global de transformación masiva, desarrollar el mundo que viene.
3. Orientación a innovar globalmente con equipos globales.
4. Sin un modelo de negocio muy claro, mucha orientación a ensayo error.

VS

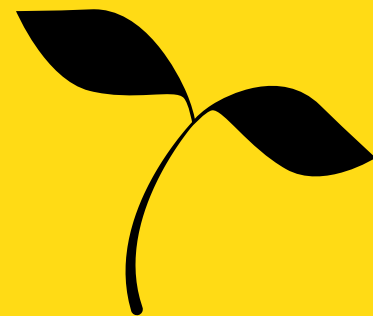
Negocio tradicional

1. Crecimiento lineal.
2. Una visión más local, tradicional, en el mundo y prácticas que existen.
3. Orientación más tradicional a un mercado más local.
4. Con un modelo de negocio definido.

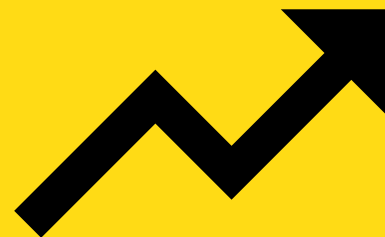
CICLOS DE VIDA DE UNA STARTUP



Fase inicial o
«seed stage»



Fase
temprana o
«early stage»



Fase de
crecimiento o
«growth
stage»



Fase de
expansión o
«expansion
stage»



Fase de
venta o
«exit»



OTEC
ORGANIZACIÓN
TECNOLOGÍA
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto
Laboratoria

TALENTO
DIGITAL
INTELIGENCIA
HUMANA

By Socialab

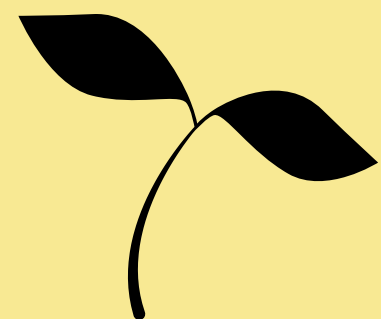
START

Fase inicial o
«seed stage»

En ella se pueden establecer las diferentes estructuras a desarrollar el brainstorming de nuestra propuesta de negocio.

Se trata, por tanto, de empezar a diseñar lo que queremos, de esta forma se recopilarán aquellas ideas que puedan ser buenas y se descartarán las que se crea que pueden ser un auténtico fracaso.

Asimismo, cuando se establecen esos principios, se buscará la manera de crear un equipo para que apoye la idea. De esta manera, podrá comenzarse a sacar el proyecto hacia adelante

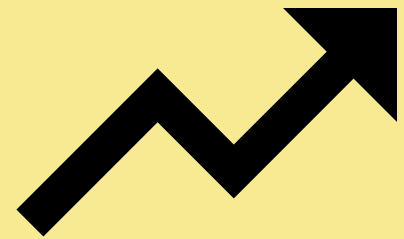


Fase temprana o «early stage»

Una vez se define en qué sector vamos a implantar nuestro negocio, además ya se ha pensado en el producto que vamos a desarrollar y, por lo tanto se quiere formar parte del mercado, se puede decir que se ha pasado a esta fase.

Para definirlo de algún modo se podría decir que los servicios o los productos que se quieren ofrecer ya están en marcha.

Una de las tareas principales será la de establecer mecanismos que ayuden a medir las reacciones del público con el fin de optimizar de manera permanente nuestra idea.

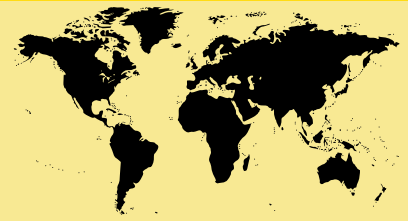


Fase de
crecimiento o
«growth
stage»

Es el momento en el que se define nuestro target, o público objetivo, se participa activamente en el mercado y el producto cumple las expectativas (con opciones de mejora o, por el contrario, su desaparición).

Aún así, quizá sea necesario buscar un impulso, un inversor que pueda aportar su grano de arena al proyecto.

Si se logra establecer lazos con un buen inversor se podrá desarrollar mejor esa idea y potenciar así el negocio.



Fase de
expansión o
«expansion
stage»



Cuando se empieza a ser referentes gracias a lo que se ofrece, es posible expandir el negocio hacia otros sectores. Ofreciendo nuevos productos y/o servicios que deriven de esa actividad. Será necesario invertir en un mercado que, a priori, se desconoce. Pero, como dicen, «quien no arriesga no gana». Esto puede significar el impulso hacia tu modelo de negocio de cara a ser reconocido en diferentes sectores. Quién sabe si ese riesgo puede suponer el éxito de tu carrera durante el ciclo de vida de ese proyecto tan interesante que quieres poner en marcha.



Fase de
venta o
«exit»

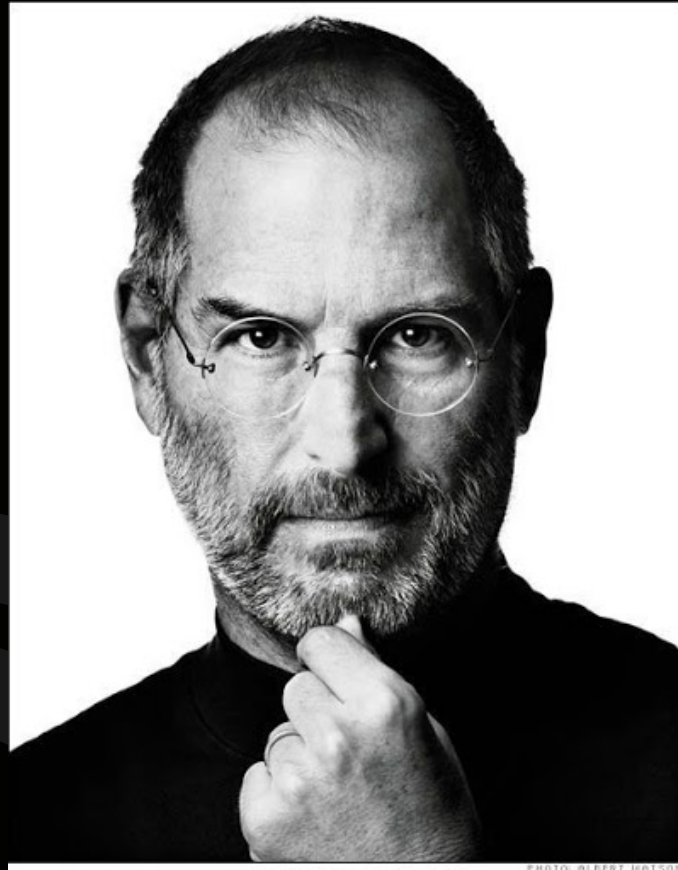
Esta sería la última fase del ciclo de vida de una startup. El camino puede parecer largo, pero realmente es necesario para llegar hasta este punto.

¿Cómo vender esa idea?

Además de buscar inversores, se puede acceder a bolsa, así como buscar la fusión con otras empresas si se llega a un acuerdo entre las partes implicadas.

Escucha a los participantes del proyecto y déjate asesorar para poder extraer el máximo partido.

ROLES



FUNDADOR

Steve Jobs – Apple



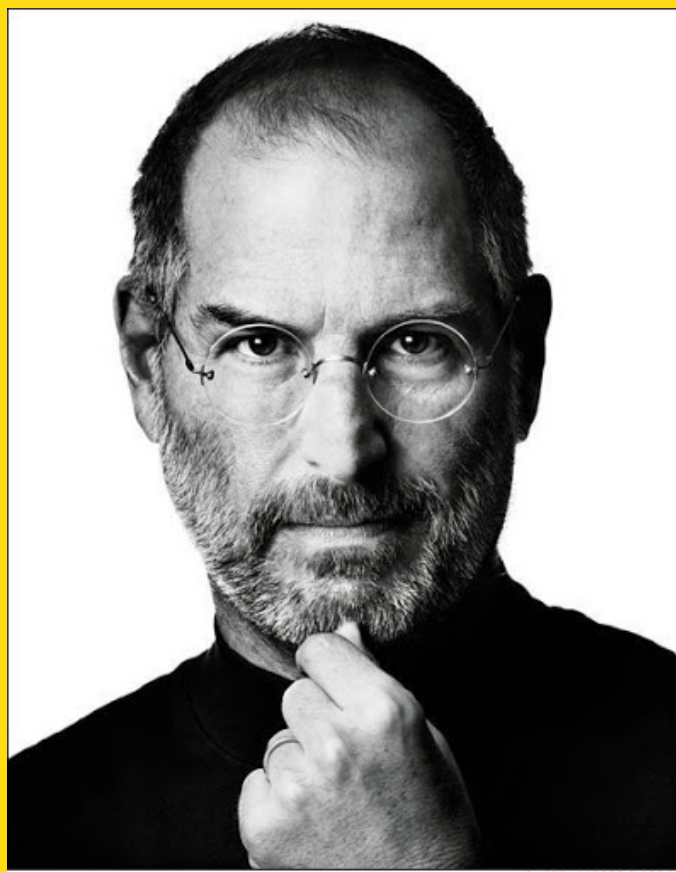
CEO O RESPONSABLE
DEL NEGOCIO / CHIEF
EXECUTIVE OFFICIER
“CEO”

Matías Muchnick – Not CO



PRODUCT OWNER

Diego Valdivia – Buk



FUNDADOR

Steve Jobs - Apple

El fundador es el alma, el visionario de la compañía, el que siempre tiene una mirada a largo plazo, es normalmente quien se da cuenta de la anomalía o problema que existe y visualiza una posible solución, y quiere hacer algo al respecto para resolver este problema.



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto de
Laboratoria

TALENTO
DIGITAL
INTELIGENCIA
HUMANA



CEO O RESPONSABLE
DEL NEGOCIO / CHIEF
EXECUTIVE OFFICER
"CEO"

Matías Muchnick – Not CO

Es el Consejero Delegado. Dentro de las startups se supone que es el que más manda aunque sus funciones, ya hemos dicho, la determinarán los estatutos. Suele ser la cara visible de la empresa, quien asume el liderazgo dentro y fuera de la corporación, pero tiene también la obligación de crear la visión y estrategia de la compañía y comunicarla a los distintos actores. Suele ser miembro fundador de la compañía y pilar decisivo a la hora de reclutar talento y determinante en las decisiones de presupuestos e inversiones.





PRODUCT OWNER

Diego Valdivia - Buk

En el mundo de la agilidad y particularmente desde la metodología scrum también, es uno de los roles dentro del equipo de una startup , encargado de, maximizar el valor de trabajo entregado y del retorno de inversión. Es el representante del cliente dentro del equipo, su voz, representa a las partes interesadas internas y es responsable de entregar el valor más alto posible al negocio.



OTROS ROLES



DIRECTOR
GENERAL (COO)



Que asume las funciones ejecutivas.

Algunos lo ven como la persona más capacitada para ser el próximo CEO. Supervisa cómo está funcionando el sistema de creación y distribución de los productos de la empresa para asegurar que todos los sistemas funcionen correctamente.

DIRECTOR
MARKETING
(CMO)



Es el responsable de poner en marcha las distintas actividades de marketing, que incluyen la gestión de ventas, el desarrollo de productos, la publicidad, estudios de mercado y servicio al cliente. Su principal preocupación es mantener una relación estable con los clientes finales y comunicarse con todos los demás departamentos para que se involucren en su programa de actividades

DIRECTOR
COMUNICACIONES
(CCO)



En las startups el CCO generalmente se encarga de manejar la reputación corporativa, contactar con los medios de comunicación y desarrollar las estrategias de Branding. Conoce a los medios y tiene buena relación con ellos para que la marca sea visible y, siempre que sea posible, esté relacionada con mensajes positivos. No obstante, en otras compañías hace referencia a la comunicación interna garantizando el correcto entendimiento entre las distintas redes

OTROS ROLES

DIRECTOR
FINANCIERO
(CFO)



Se encarga de la planificación económica y financiera de la compañía. Junto con el CEO decide en cuestiones de inversión, financiación y el riesgo con el objetivo de conseguir que aumente el valor de la empresa para sus propietarios. Aporta el conocimiento financiero, contable y en general una mirada analítica al negocio.

DIRECTOR DE
TECNOLOGÍAS DE
SISTEMAS (CTO)



Es el responsable de los sistemas de tecnologías de la información de la empresa a nivel de procesos y desde el punto de vista de la planificación, se centra en “lograr la eficiencia de los recursos existentes” asumiendo el papel de business intelligence, es decir que puede “hacer cosas tan dispares como la virtualización de la oficina o la migración a la tecnología cloud”



www.menti.com

7412 3229



¡DISFRUTEN DEL BREAK!

NOS VEMOS A LAS 10.30



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

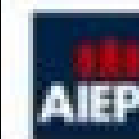
Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA



CONCEPTOS RELEVANTES

¿CUÁLES SE LES OCURREN?



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Ministerio de Educación
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

SOLUTION FIT



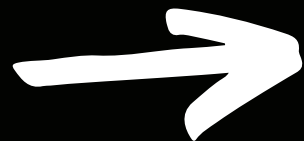
Mencionar que el ajuste Problema-Solución se presenta en la fase de customer Discovery (descubrimiento de clientes) donde el objetivo es confirmar la existencia de un problema que merezca la pena ser resuelto con una solución que aporte valor a los clientes. Este proceso está asociado al método de Lean Startup desarrollado por Eric Ries y a Steve Blank los cuales indican que una solución a un problema (idea de negocio) se consigue a través de la observación, medición y una constante retroalimentación con los clientes.

MARKET FIT



QEl Ajuste Market fit busca generar evidencias que estamos en presencia de un mercado potencial es decir que hay suficientes clientes potenciales con el dolor o problema y con disposición a pagar. Se basa en tres conceptos: Un cliente dispuesto a pagar por tu servicio o producto. Lo que te cuesta conseguir tener el producto acabado es menor de lo que vas a recibir por él. Comprobar que el mercado está receptivo a nuestra idea de negocio y puede ser rentable.

BREAK EVEN



Entendemos por break even ('umbral de rentabilidad' o 'punto muerto' en castellano) el punto de equilibrio en las cuentas de una compañía. Es decir, cuando una empresa entra en break even quiere decir que ha alcanzado el umbral de rentabilidad, esto es, que los ingresos igualan a los costos (fijos y variables) y, a partir de ahí, la previsión es la entrada en beneficios.



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyectos
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

Elijan una Startup diferente a las que hemos conversado en clase, definan en qué fase se encuentra y seleccione al menos 3 roles, describa la importancia de cada rol, relevancia y estrategias que cada uno ha realizado en la empresa.

Haga una presentación y muestrenlo en clases de la forma más clara, entretenida e innovadora posible.

¡JUEGE, INNOVE, DIVIRTÁMONOS Y POR SOBRE TODO A APRENDER!



ACTIVIDAD