

**GLOBAL MANAGEMENT & ENTREPRENEURSHIP I**  
**QUIZ – El Arte de Empezar, Guy Kawasaki**  
**10 de febrero 2020**

Compromiso  
Intuición  
Visión

Nombre: David Corzo

Sí \* 2  
90

Experiencia  
Orientación

I Serie: Conteste **únicamente** en el espacio proporcionado (20 puntos cada una)

Puntos div.

1. Mencione 1 similitud y 1 diferencia que deben de existir en el equipo de un startup.

Entre las similitudes esta el nivel similar de compromiso ya que los dos tienen que llevar un enfoque y someterse de igual manera a pts de vista diferentes es una diferencia deseable ya que se necesita diversidad intelectual.

2. Mencione y explique 2 maneras de conseguir financiación para un startup.

Bootstrapping  
Crowd funding

Bootstrapping es hacer todo lo que se pueda para hacer funcionar a corto plazo, incluye sacrificio y se enfoca en la liquidez más que en la rentabilidad. El crowd funding consigue financiación por kickers que son premios, descuentos etc. que se dan a cambio de financiación. **financiación colectiva real.**

3. ¿Qué es PMV? Explique.  
¿Cuál es su relación con el concepto de feedback?

Producto  
Mínimo  
Viable

El producto mínimo viable es un "prototipo" que permite lanzar al mercado el producto más rápido, mínimo y viable; al hacer esto se permite el feedback y se observa si realmente ~~está~~ será de aporte y rentable.

*II Serie: De acuerdo a la lectura, responde V o F. (5 puntos cada una)*

1. ¿Existe una mejor manera de hacerlo?, surge cuando se detecta o se predice una tendencia y nos preguntamos acerca de sus consecuencias. ( ☒ )
2. Llevar a cabo una preautopsia se refiere a reunir al equipo e imaginar que el producto a fracasado. Una vez reunido todo el mundo, pide a los miembros del equipo que piensen en los motivos del fracaso. El paso siguiente consistirá en idear maneras de impedir que cualquiera de esos motivos pueda producirse. ( ☒ )
3. Lo complicado son las finanzas, la fabricación, la gestión de operaciones y la contabilidad. Lo fácil es dirigir, motivar y liderar a la gente. ( ☐ )
4. Guy Kawasaki menciona que un buen modelo de negocios tiene que contestar a la pregunta ¿en los bolsillos de quién está el dinero que necesitas? que se refiere a identificar al cliente y sus necesidades. ( ☒ )
5. El capital semilla se trata del primero dinero externo que el emprendedor pretende conseguir. ( ☒ )
6. Elaborar un posicionamiento se refiere a que los startups deben responder con claridad a la pregunta ¿a qué te dedicas? ( ☒ )
7. Para Guy Kawasaki, el liderazgo consiste en decidir lo que quieres y luego decirles a los demás que lo hagan. ( ☐ )
8. La pregunta, y entonces ¿qué? se refiere a la frustración con el estado actual de cosas y que es el sello distintivo de los emprendedores. ( ☒ )