

Design Thinking

Departamento Informática y computación

Universidad Tecnológica Metropolitana (UTEM) - 2023

¿Qué son las startups?

Una **startup** tecnológica es una empresa emergente que busca innovar y ofrecer soluciones tecnológicas a través de productos o servicios.

El objetivo principal de una startup tecnológica es generar **un impacto significativo en la industria en la que opera y obtener una ventaja competitiva**, mediante la implementación de tecnología innovadora.



¿Cómo crear una startup?

Para crear una startup tecnológica a nivel de prototipo, se deben seguir los siguientes pasos:

- **Identificar una necesidad o problema:** La idea de la startup debe surgir de una necesidad real en el mercado.
- **Investigación de mercado:** Es importante investigar si la idea es viable, quiénes son los competidores y si hay una demanda suficiente.
- **Diseño del prototipo:** Se debe diseñar un prototipo del producto o servicio para validar la idea.
- **Pruebas del prototipo:** Es fundamental someter el prototipo a pruebas para detectar errores y realizar mejoras.
- **Lanzamiento del prototipo:** Una vez que se han realizado las pruebas necesarias y se han corregido los errores, se puede lanzar el prototipo al mercado.

Ejemplos de Startups

- **Airbnb:** Esta startup fue fundada en 2008 y revolucionó la forma en que las personas reservan alojamiento. Con un enfoque innovador en la economía colaborativa, permitió a los usuarios alquilar habitaciones en sus hogares y generar ingresos adicionales.
- **Uber:** Esta empresa emergente fue fundada en 2009 y cambió la forma en que las personas solicitan y utilizan los servicios de transporte. A través de una aplicación móvil, los usuarios pueden solicitar un conductor privado para llevarlos a su destino.
- **Dropbox:** Esta startup fue fundada en 2007 y revolucionó la forma en que las personas comparten y almacenan archivos en línea. Con una interfaz fácil de usar y un almacenamiento en la nube seguro, Dropbox se ha convertido en una herramienta indispensable para muchas empresas y usuarios individuales.

Ejemplos de Startups

- **Slack:** Esta empresa emergente ofrece una plataforma de comunicación en equipo para empresas y organizaciones. Con una interfaz intuitiva y una integración fácil con otras herramientas de productividad, Slack se ha convertido en una herramienta esencial para muchos equipos de trabajo.
- **Tesla:** Se ha enfocado en el desarrollo de vehículos eléctricos y tecnologías relacionadas con la energía sostenible. Tesla ha sido un líder en la industria automotriz y ha impulsado la adopción de vehículos eléctricos en todo el mundo.

Ejemplos chilenos

- **Reciclapp:** Con dicha aplicación, las personas pueden reciclar gratis desde la puerta de su casa. Esta empresa de reciclaje permite agendar el horario de retiro y ganar puntos, y ofrece una experiencia similar a Uber o Rappi.
- **Saludtech - Clínica Digital:** Centro Médico online que ofrece distintos servicios médicos sin la necesidad de dirigirse a una clínica u hospital.
- **Buda.com:** Exchange de criptomonedas chileno que permite la compra de Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH) y otros activos digitales. En la actualidad es una de las casas de cambio de criptomonedas más reconocidas y seguras del mundo.
- **Kupos.cl:** Kupos.cl es un hub de transporte terrestre que aspira a simplificar el acceso a los servicios de transporte, ofreciendo medios de movilización más seguros y asequibles; y dando a los usuarios un medio de pago mucho más eficiente para sus necesidades de movilización.

¿Cómo se financian las startups?



Una **startup** tecnológica puede conseguir financiamiento de distintas formas:

1. **Financiamiento propio:** En la etapa inicial, los fundadores pueden invertir sus propios recursos financieros para financiar la startup. También pueden buscar financiamiento de amigos y familiares cercanos.

¿Cómo se financian las startups?

2. **Financiamiento de ángeles inversionistas:** Los ángeles inversionistas son inversores individuales que invierten capital en startups a cambio de una participación en la empresa. Por lo general, los ángeles inversionistas también ofrecen experiencia y asesoramiento para ayudar a la startup a crecer.
3. **Capital semilla:** El capital semilla es el financiamiento que se obtiene en la etapa inicial de la startup, para cubrir los costos de desarrollo del prototipo y las pruebas iniciales. Los inversores de capital semilla pueden ser individuos o fondos de capital de riesgo.
4. **Financiamiento de capital de riesgo:** El capital de riesgo se utiliza para financiar la expansión y el crecimiento de la startup. Los inversores de capital de riesgo suelen ser firmas de capital de riesgo que invierten grandes sumas de dinero a cambio de una participación en la empresa.

¿Cómo consiguen financiamiento?

Generalmente, las startups deben postular a los distintos fondos de inversionistas institucionales (también conocidos como Venture Capital). Esto, a costa de ceder un porcentaje del control del proyecto. Para postular, se necesitan al menos tres “productos” claves:

- One Pager
- Deck
- Pitch
- Producto Mínimo Viable (MVP)
-

Una Landing Page (sitio web) también puede ser útil para la postulación del proyecto.

¿Qué es un One Pager?

<div>LOGO</div>		Ver Web
Nº1	Ciudad	
Nombre Apellido / CEO Correo Teléfono		<div>Foto CEO</div> <div>in</div>
Equipo		
# (Departamento), # (Departamento), ...		
Captable		
Socios Fundadores		%
Inversores		%
Equity Story		
Financiación privada histórica		Fecha y €
Tamaño ronda		€
Comprometido		€
Valoración pre money		€

Sector	Modelo de negocio	B2C
Propuesta de valor		
Modelo económico		Facturación
Clientes:		Inicio Ventas mes y año
Monetización:		Ventas Q1 2021 €
		Previsión 2021 €
		Previsión 2022 €
Unit Economics		
LTV	0€	
CAC	0€	
LTV/CAC		KPIs Relevantes
Otros		

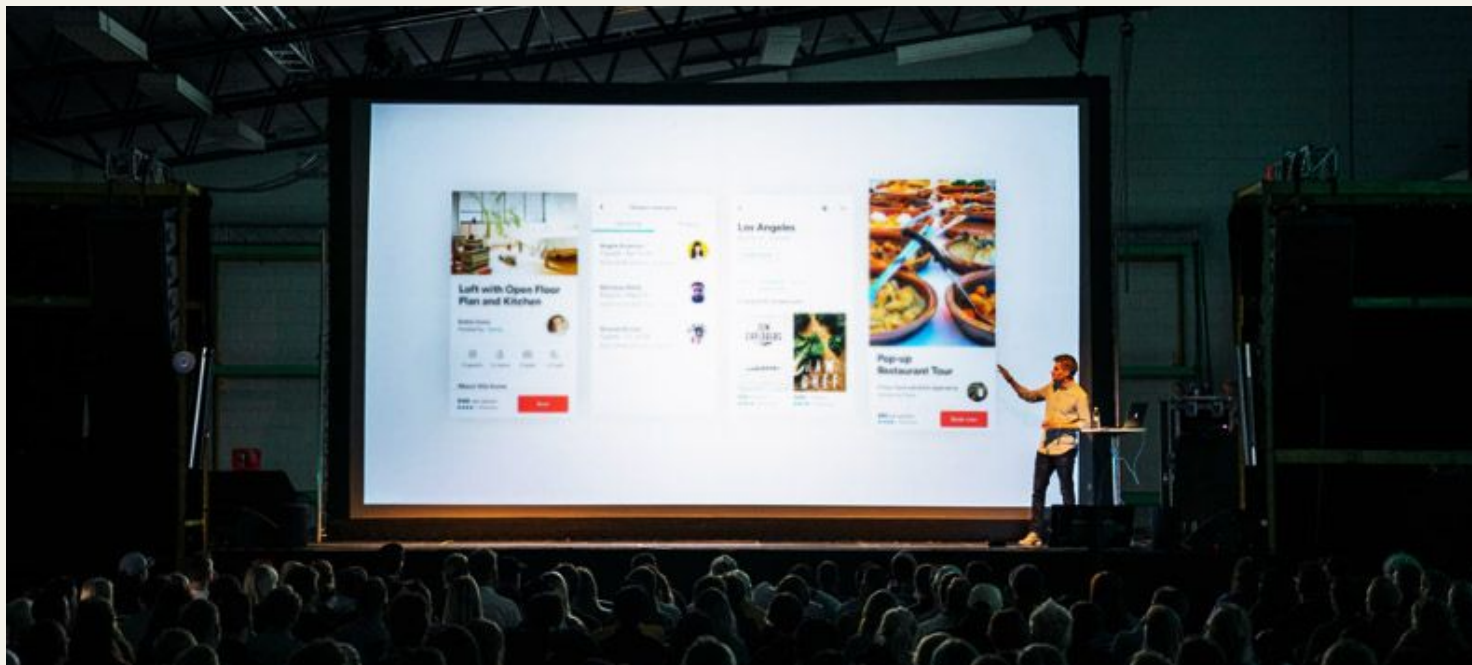
¿Cómo hacer un One Pager? Te lo explicamos con un ejemplo real

¿Qué es un Deck?

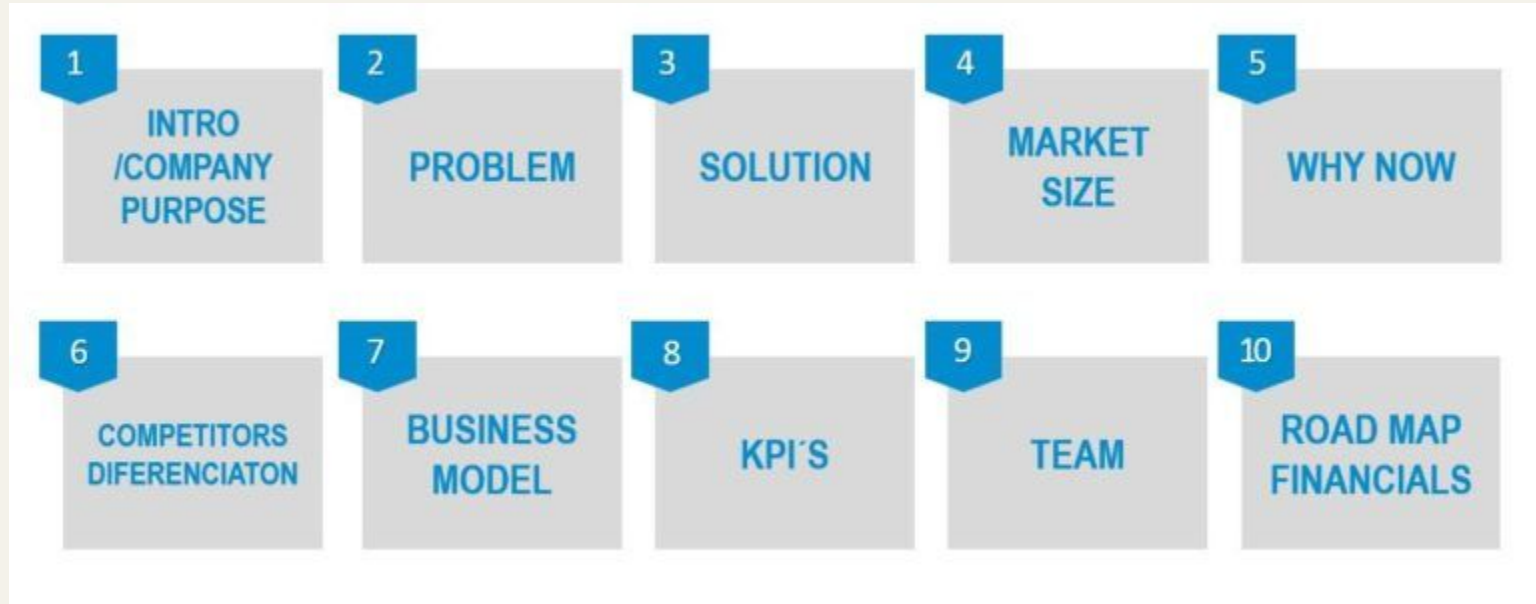


Guía para hacer un Investor Deck

¿Qué es un Pitch?



¿Qué es un Pitch?



Estructura para hacer un pitch

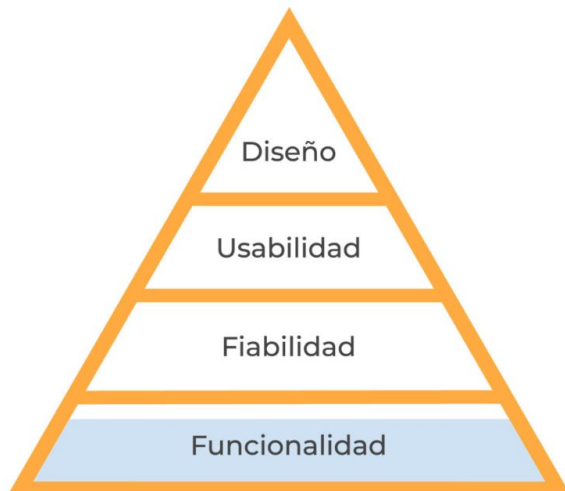
¿Qué es un MVP?

Cuando se trata del MVP, no estamos hablando de un producto final, sino de uno que posee todas las características básicas, es funcional y atiende los requisitos mínimos establecidos por el emprendedor.

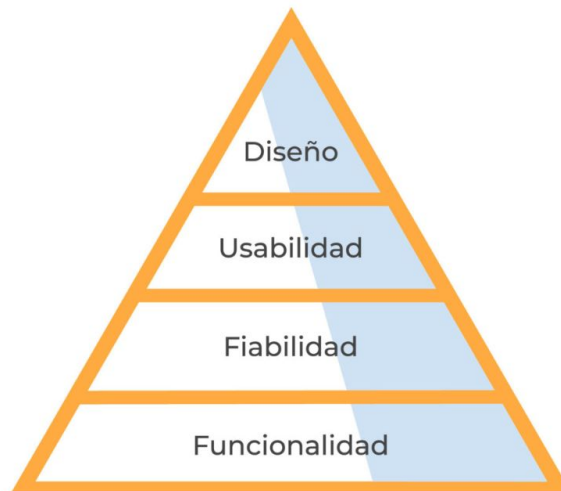
En el escenario de las startups, esta estrategia permite a las empresas lanzar sus productos con el mínimo esfuerzo y desarrollo para probar hipótesis y evaluar el mercado y la viabilidad de lanzamiento para un determinado público mayor.

- Posee valor para ser utilizado de forma inmediata por las personas.
- Logra atraer usuarios, aún en su fase inicial.
- Permite al productor analizar los feedbacks que ayuden en la realización del producto final.

¿Qué es un MVP?



Cómo NO hacer un MVP



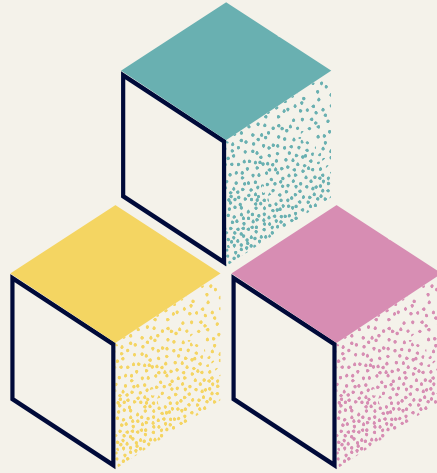
Cómo SÍ hacer un MVP

Fuente: Aaron Walter "Designing for emotion"

¿Qué es un MVP?

Cuando se trata del MVP, no estamos hablando de un producto final, sino de uno que posee todas las características básicas, es funcional y atiende los requisitos mínimos establecidos por el emprendedor.

En el escenario de las startups, esta estrategia permite a las empresas lanzar sus productos con el mínimo esfuerzo y desarrollo para probar hipótesis y evaluar el mercado y la viabilidad de lanzamiento para un determinado público mayor.



Design Thinking

Departamento Informática y computación

Universidad Tecnológica Metropolitana (UTEM) - 2023