

Gestión de Empresas de Base Tecnológica

Lean Startup

Aprender lo que quieren realmente los clientes....y aprenderlo rápidamente

*Máster en Ingeniería Informática
Universidad Complutense de Madrid, 2022-2023*

Humberto Martínez Silva

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use
Continuous Innovation to Create Radically Successful
Businesses, Eric Ries

Gestión de Empresas de Base Tecnológica

Build

*Máster en Ingeniería Informática
Universidad Complutense de Madrid, 2022-2023*

Humberto Martínez Silva

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use
Continuous Innovation to Create Radically Successful
Businesses, Eric Ries

¿En qué enfocar nuestras energías?



Aprendizaje validado

Debemos elegir en cada iteración cuál es la **hipótesis** queremos confirmar.

Recordemos los tipos de hipótesis:

- ✓ *Hipótesis de Valor*
- ✓ *Hipótesis de Crecimiento*

Salto de fe



Las hipótesis o premisas de nuestro plan más arriesgadas, de las que depende todo lo demás, son “saltos de fe”.

Son las primeras hipótesis que hay que confirmar.

The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries

Salto de fe

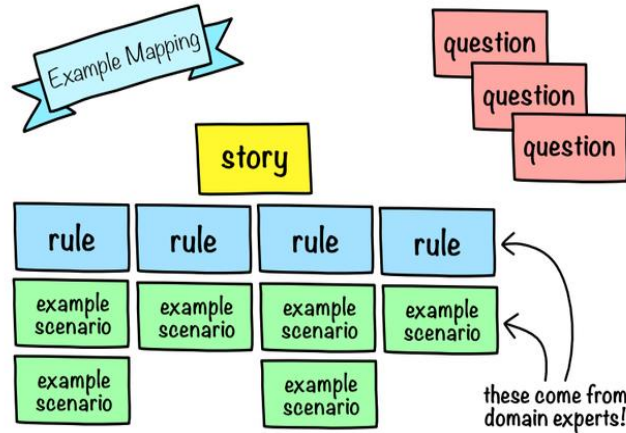


Si el “salto de fe” se confirma: **OPORTUNIDAD**

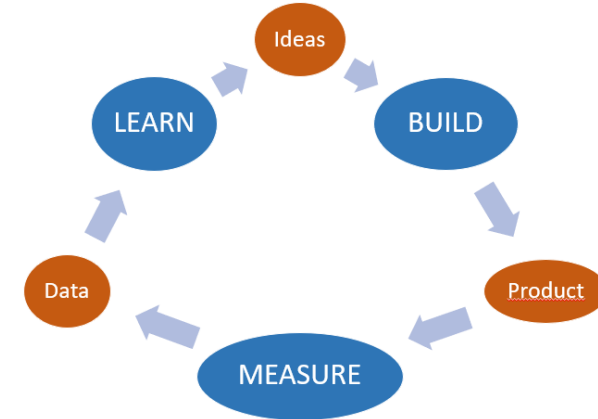
Si el “salto de fe” NO se confirma: **RIESGO ALTO DE FRACASO**

The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries



BUILD (PMV)

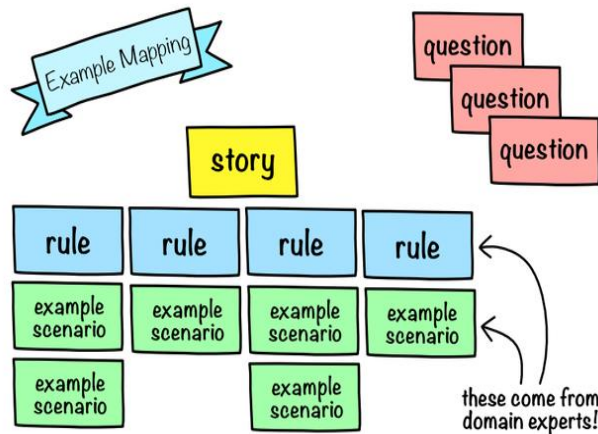


Con un matiz muy importante: tenemos que hacer que los clientes utilicen el PMV.

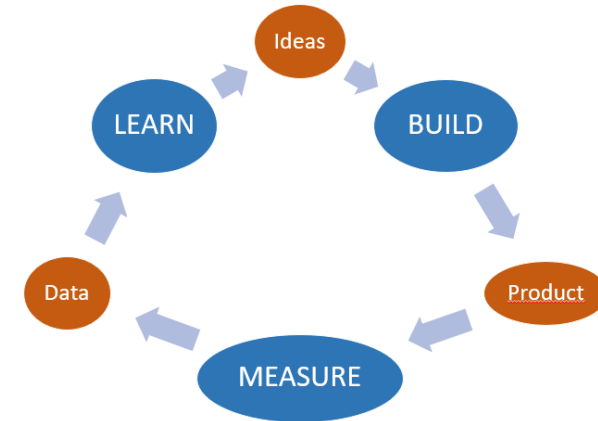
Ideal: que paguen por utilizarlo.

The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries



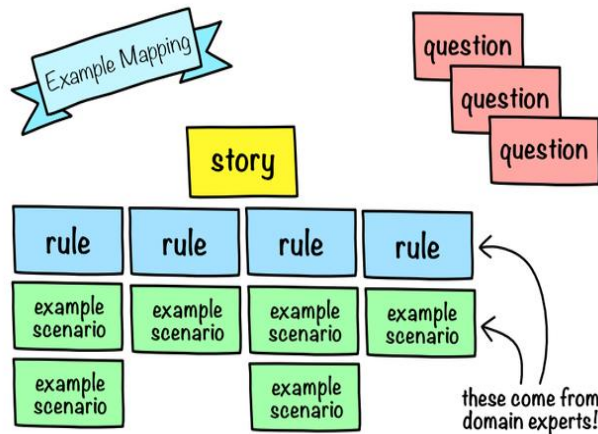
MEASURE (PMV)



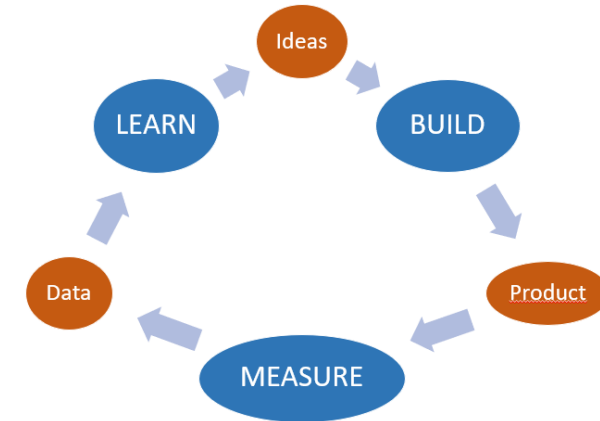
Otro matiz muy importante: nuestro PMV no tiene sólo prototipado o funcionalidad. Posiblemente, también tengamos que construir software que nos ayude a “medir”.

The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries



LEARN (PMV)



¿PIVOT (cambiar de estrategia) o PERSERVERE (reforzarla)? ¿Era correcta nuestra hipótesis? ¿En qué medida?

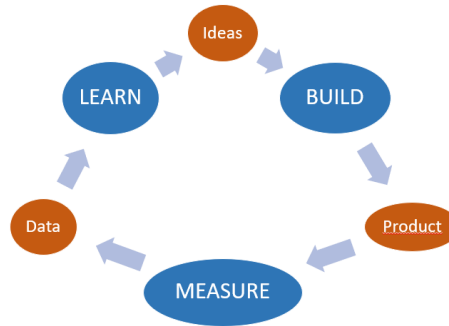
The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries

Para que nuestra startup haga un uso eficiente del capital, tiene que reconocer **lo más temprano posible** si hay que “pivotar” (cambiar de estrategia).

The Lean Startup

Referencia: The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, Eric Ries



En realidad, aunque el proceso que se sigue es ***BUILD – MEASURE – LEARN***, cuando planificamos una iteración, **lo pensamos/planificamos al revés.**

- ¿Qué necesitamos aprender? ¿Qué hipótesis queremos confirmar? (**LEARN**)
- ¿Cómo lo vamos a medir? (**MEASURE**)
- ¿Qué PMV (*experimento*) construir para medir lo que queremos aprender? (**BUILD**)