

Práctica por equipos sobre *Lean Startup*

Referencia: Basado en <https://www.teachingentrepreneurship.org/>

Máster en Ingeniería Informática
Universidad Complutense de Madrid
Marzo, 2023

La práctica está compuesta de 4 partes, que se explican a continuación.

- **Parte 1 - Generación de ideas.**

En la primera parte de la práctica, se trabajará inicialmente de manera **individual**. Se trata de que cada alumno genere **9 problemas a solucionar**, de los cuales debe elegir **un único problema**.

Así, cada equipo tendrá 4-5 problemas candidatos a solucionar (un problema por miembro del equipo).

Luego, el equipo se reúne para elegir, de entre los 4-5 problemas candidatos, un único problema.

- **Parte 2 - Confección de un producto mínimo viable.**

En esta segunda parte, el equipo confeccionará un PMV para intentar resolver el problema elegido en el paso anterior. Se construirá una web, que además de explicar el producto, tendrá *embebida* una funcionalidad para *hacer una preorder del producto en modalidad lista de espera*, y un vídeo animado de menos de 1 minuto. Para ello, se podrán utilizar opcionalmente las herramientas gratuitas que se indican más adelante en el enunciado. Para esta segunda parte de la práctica no es necesario programar.

- **Parte 3 – Preparar respuestas a las preguntas a contestar en la presentación en clase.**

En la presentación en clase, el equipo debe contestar a las preguntas que se indican (no es necesario entregar en el campus las respuestas, sólo contestarlas en la presentación del trabajo).

- **Parte 4 – Entrega y Presentación en clase.**

Entregar el trabajo y presentarlo en clase.

Contenido

| | |
|--|---|
| Práctica por equipos sobre <i>Lean Startup</i> | 1 |
|--|---|

| | |
|---|----|
| Primera parte- Generación de ideas | 2 |
| Generación de Ideas | 2 |
| Paso 1 - Pertenencia | 6 |
| Paso 2 – Segmentos que apasionan | 6 |
| Paso 3 – Elección de segmentos | 7 |
| Paso 4 – Elegir problema individual | 7 |
| Paso 5 – Problema único elegido por el equipo | 7 |
| Segunda parte – Confección de un producto mínimo viable..... | 7 |
| Paso 1: Definir las primeras hipótesis a confirmar | 8 |
| Paso 2: Definir los roles del equipo (opcional) | 8 |
| Paso 3: Diseñar la página web | 9 |
| Paso 4: Diseña la pre-orden | 9 |
| Paso 5: Diseña el vídeo PMV | 15 |
| Tercera parte – Preparar las preguntas a contestar en la presentación en clase..... | 16 |
| Cuarta parte - Entrega y presentación en clase..... | 17 |

Primera parte- Generación de ideas

En la primera parte de la práctica, se trabajará inicialmente de manera **individual**. Se trata de que cada alumno genere **9 problemas a solucionar**, de los cuales debe elegir **un único problema**.

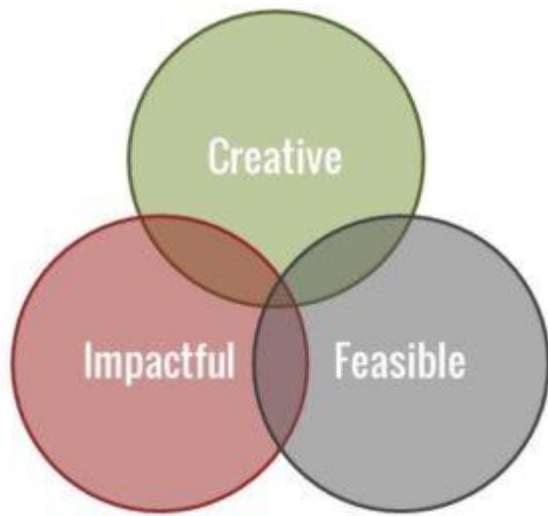
Así, el equipo tendrá **4-5 problemas candidatos**, y debe elegir uno de ellos para **avanzar a la siguiente parte de la práctica (PMV)**.

A continuación, damos un poco de contexto y se explica el método a seguir.

Generación de Ideas

La generación de ideas es uno de los aspectos más difíciles de la enseñanza del emprendimiento.

Cuanto mayor sea la calidad de tus ideas desde ahora, más negocios de calidad podrás construir en el futuro.



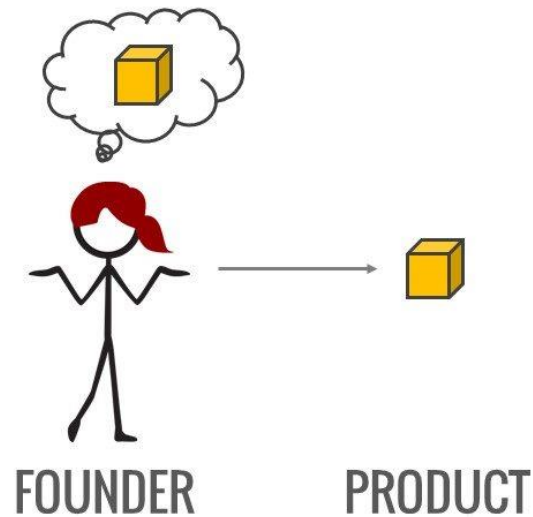
Idealmente, las ideas más valiosas deberían ser:

1. Originales.
2. Impactantes.
3. Factibles.

Generar ideas que cumplan estos 3 requisitos es una tarea difícil. Los mejores emprendedores del mundo luchan constantemente por llegar a ellas.

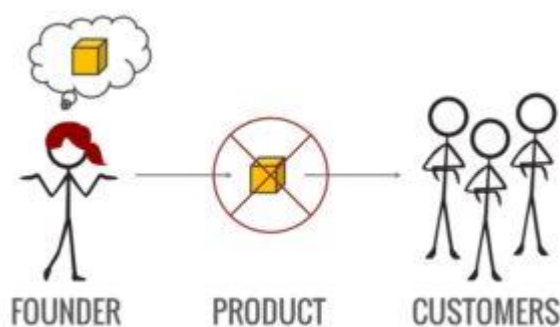
La generación de ideas tradicionales no es la mejor manera de llegar a estas ideas.

IDEA GENERATION



La mayoría de nosotros imaginamos que un emprendedor tiene un "momento bombilla", donde se inspira para crear un nuevo producto impactante.

Creemos que "generación de ideas" es sinónimo de "generación de ideas de productos".



Después de llegar a una idea de producto impactante y original, es fácil imaginar lo que muchas veces viene a continuación: *los clientes rechazan los nuevos productos.*

¿Por qué?

*Porque los clientes no compran productos. Los clientes compran **soluciones** a los **problemas**.*

CUSTOMERS DON'T BUY
~~PRODUCTS~~
CUSTOMERS BUY SOLUTIONS TO
PROBLEMS

¿Qué pasaría si en lugar de centrarnos en la **generación de ideas** nos centrásemos en la **generación de problemas**?

Si sabemos que los clientes compran soluciones a los problemas, ¿no tiene sentido que cualquier aventura empresarial comience desde un problema, y no desde un producto?

*Por un lado, los clientes rechazan productos, pero por otro, puede que **paguen por adelantado** por las soluciones a sus problemas.*

Saber cómo conectarnos empáticamente con los demás es una habilidad de por vida que cosechará recompensas:

1. En entrevistas para trabajos.
2. Colaborando con compañeros de trabajo.
3. Conectando con su familia.
4. Y por supuesto, empezando nuestra propia aventura empresarial.

Los pasos a seguir por cada alumno para esta generación individual de problemas son los siguientes.

Paso 1 - Pertenencia

Anotar tres segmentos de clientes de los que eres miembro, es decir, grupos de personas a los que sientes que perteneces.

Algunos ejemplos:

1. Patinadores.
2. Vegetarianos.
3. Niños.
4. Deportistas.

Paso 2 – Segmentos que apasionan

Anotar tres "segmentos de pasión", que son también grupos de personas, diferentes a los tres segmentos del paso anterior. Piensa que estás interesado en servir genuinamente a estos grupos de personas.

Al igual que con el Paso 1, no hay respuestas correctas / incorrectas.

Algunos ejemplos serían:

1. Miembros de una religión específica.
2. Crossfitters.
3. Jóvenes de escasos recursos.
4. Ancianos.

Paso 3 – Elección de segmentos

De los seis segmentos obtenidos en los pasos 1 y 2, ahora debes quedarte con **tres de ellos**.

No importa si eliges los tres segmentos de tu pasión, los tres segmentos de los que eres miembro o una combinación de los dos. Mientras estés entusiasmado por ayudar a resolver los problemas de las personas de los tres segmentos que elijas, estás en el camino correcto.

Paso 4 – Elegir problema individual

Con los 3 segmentos principales identificados, **plantea hasta tres problemas por cada segmento** que sus miembros podrían estar tratando de resolver en este momento.

Por ejemplo, si has elegido *patinadores*, podrías plantear que sus clientes expresarían un problema como: *"Tengo problemas para transportar mi patineta en transporte público"*.

Para los crossfitters, tal vez plantearían: *"No sé cómo me aseguro de que estoy ingiriendo la combinación correcta de nutrientes"*.

De estos 9 problemas (3 problemas x 3 segmentos), **elegir el problema que más te gustaría validar en la siguiente fase (PMV)**. Como beneficio adicional, si esa idea se invalida, ¡tienes otras 8 ideas que pueden servirte en un futuro!, ¿quién sabe?

Paso 5 – Problema único elegido por el equipo

Ahora el equipo se reúne, cada miembro presenta *su problema* y entre todos se elige con cuál de ellos se pasa a la siguiente parte de la práctica.

Segunda parte – Confección de un producto mínimo viable

En esta segunda parte, el equipo confeccionará un PMV para resolver ese problema. Se construirá una web, que tendrá *embebida* una funcionalidad para *hacer una preorder del producto en modalidad lista de espera*, y un vídeo. Para ello, se podrán utilizar las herramientas gratuitas que se indican en el enunciado. No es necesario programar.

Para esta parte de la práctica, recuerda lo siguiente:

Done is better than perfect.

Paso 1: Definir las primeras hipótesis a confirmar

El equipo debe juntarse e idear en conjunto una solución al problema elegido. Esta solución no es más que una o varias **hipótesis a confirmar**.

Básicamente, habría que definir y confirmar dos tipos de hipótesis:

- *Hipótesis de valor* -> ¿qué valor aporta nuestra solución? ¿Lo van a querer nuestros clientes?
- *Hipótesis de crecimiento* -> ¿cómo vamos a obtener nuevos clientes, una vez que empecemos nuestra aventura?

Paso 2: Definir los roles del equipo (opcional)

Para poder trabajar en paralelo, opcionalmente, pueden definirse 3 roles, y asignarlos entre los distintos miembros del equipo.

1. **Rol de diseñador de la página web:** crearán la página web PMV.
2. **Rol de diseñador de *preorder*:** se encargarán de establecer una funcionalidad dentro de la página web para que los clientes puedan *pagar de antemano* el producto, para que cuando lo tengamos implementado, lo puedan disfrutar.
3. **Rol de diseñador de vídeo:** crearán un vídeo animado sobre el producto.

Paso 3: Diseñar la página web

Debes elegir las palabras adecuadas para convencer sobre la utilidad de esta solución y el valor que aporta.

Recuerda:

Done is better than perfect.

1. Regístrate para obtener una cuenta gratuita en [Wix.com](https://www.wix.com).
2. Mira el video siguiente, te mostrará exactamente cómo crear la página web.

Creating a Landing Page on Wix

<https://www.youtube.com/watch?v=d0qdbHLtXq0>

Como a veces Wix actualiza su interfaz de usuario, es posible que veas algunas diferencias entre lo que está en el video y lo que ves en Wix.com.

Paso 4: Diseña la pre-orden

Una *pre-orden* es un pedido anticipado por un producto que aún no existe. Por comprar anticipadamente, los clientes pueden obtener el producto, por ejemplo, con un gran descuento (como incentivo a la reserva).

Los pedidos anticipados nos ayuda a medir si realmente hay interés en nuestro producto.

Podemos posibilitar la creación de pedidos anticipados, por ejemplo, de alguna de las dos maneras siguientes:

1. Basado en tarjeta de crédito: los clientes proporcionan su información de pago con anticipación, pero solo se les cobrará si / cuando se entrega el producto.
2. Basado en correo electrónico: los clientes proporcionan sólo su dirección de correo electrónico que indica que están interesados en un producto.

Los pedidos anticipados por correo electrónico son más fáciles de configurar, pero no son el enfoque ideal porque las personas a menudo podrían proporcionar su dirección de correo electrónico incluso si no tienen intención de realmente comprar el producto (como para salir del paso o porque no están totalmente seguros).

La mejor manera de saber si alguien quiere tu producto, es si saca su billetera.

Por esto, vamos a implementar la obtención de pedidos anticipados mediante tarjetas de crédito (de una manera ficticia, claro).

Sigue las instrucciones del vídeo siguiente.

Adding Pre-Orders to your Landing Page

<https://www.youtube.com/watch?v=0ezudlfZVqQ>

Las mismas instrucciones del vídeo, las pongo transcritas en inglés.

*To sell pre-orders, you'll use **Foxy.io** – a special service to sell products online – allows you to collect pre-orders, including payment information, without actually charging your customers. Asking for payment information is the best way to test demand for your product, but you don't want to take any money at this point because you haven't built your product yet. Instead, you'll tell your pre-ordering customers that you'll collect their payment information now, and only charge them if/when you release the product.*

So on your landing page, be clear with customers that they are pre-ordering a product, that you won't take their money until their product is ready

To add credit card based pre-orders to your site:

1. Watch the video above
2. Create a **new free account** on **Foxy.io**
 1. Insert your first name, last name, email, and password.

2. Select at least one option about “how you consider yourself”. For instance, select “store admin”.
3. Insert the name of your store, and subdomain for the FoxyCart pre-order URL (e.g., **YourStoreName**.foxcart.com).
3. Customize the language used by FoxyCart for standard orders, so that you make it clear for your customers, that your orders instead are pre-orders, and also, that their credit cards won't be charged.
 1. Click on “language” from the top header menu.
 2. Expand the “**Cart**” language details.
 1. Search for “**Order Summary**”, and change the word “Order” with “Pre-Order”.
 2. Search for “**Order Total**”, and change the word “Order” with “Pre-Order”.
 3. Search for “**in your order**”, so it becomes “in your pre-order”.
 3. Expand the “**Checkout**” language details.
 1. Search for “**Complete your purchase**”, and change “Order” with “Pre-Order”.
 2. Search for “**Confirm your purchase**”, and again change “Order” with “Pre-Order”.
 4. Expand the “**Receipt**” language details.

1. Search for **"Message order"**, and once more, change "Order" with "Pre-Order".

5. Expand the **"Email"** language details.

1. Search for **"Html message order"**. Change the word "Order" with "Pre-Order". We also recommend adding a reassuring sentence for your customers, such as: "Your credit card has not been charged."

2. Search for **"Html order summary"**, and change again "Order" with "Pre-Order".

3. Search for **"Order number"**, and change "Order" with "Pre-Order".

4. Search for **"Text order summary"**, and change "Order" with "Pre-Order".

5. Search for **"Text message order"**. Change the word "Order" with "Pre-Order". Here again, we recommend adding a reassuring sentence for your customers, such as: "Your credit card has not been charged."

6. Click on the "Update" button at the bottom of the page.

4. Create your product Pre-Order URL

1. Click on "sample code" from the admin top header menu.

2. In Step 2, you will find an example link that will be used to redirect your customers to your pre-order cart.

3. `<!-- link example -->`

4.

```
<a href="https://your-subdomain.foxycart.com/cart?name=Cool%20Example&price=10&color=red&code=sku123">Add a red Cool Example</a>
```

5. Copy this link and paste it into your preferred text editor (e.g., Notepad on Windows, and TextEdit or Notes on Mac) **Note:** After the question mark, you'll find all the parameters useful for describing your product. "name" and "price" are the only two parameters required by FoxyCart. Use "name" for your product name and "price" for your pre-order price point. If you are selling more than one product, you can also add other parameters, such as the color, the size, and so on.

6. Unpack the URL to customize it more easily, like the following:

7. `https://uber-for-doctors.foxycart.com/cart?`

8. `name=Uber for Doctors Pre-Order`

9. `price=79.99`

10. `On Sale= From $99, 20% off for pre-orders!`

11. `Release=If there's sufficient demand, we will launch by the end of the year.`

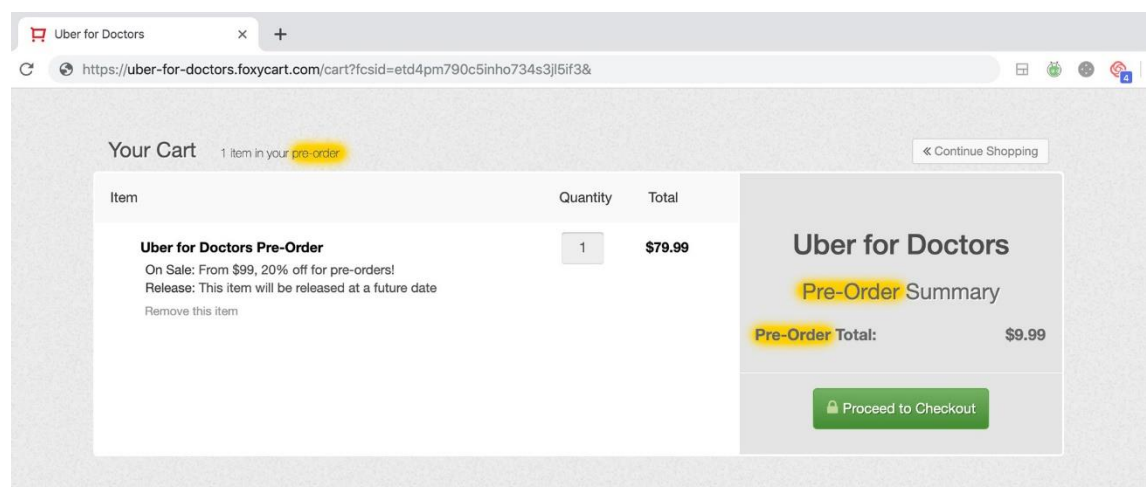
12. Now, encode your parameters one after another using an

ampersand character ('&') as a separator, and replace the query string in the example link with your new one. Your new link should look like the following:

`https://uber-for-doctors.foxycart.com/cart?name=Uber for Doctors Pre-Order&price=79.99&On Sale= From $99, 20% off for pre-orders!&Release=If there's sufficient demand, we will launch by the end of the year.`

13. Copy and paste this new URL in your browser, and you will land to your pre-order page.

14. Your page should look like the following.



As you might have noticed, all your parameters are under your Product name. **Note:** The highlighted text display the changes (e.g., from "Order" to "Pre-Order") you made in the "language" section previously. So, double-check that everything shows up as expected.

5. Update your Wix page to add:

1. A "Call to Action" (CTA) (e.g., "Pre-Order your First Visit to get 20% off") that entices customers to pre-order. The CTA should include a link or button that goes to your pre-order page (e.g., "`https://YOUR-STORE-NAME.foxycart.com/cart?name=Uber for Doctors Pre-Order&price=79.99&On Sale= From $99, 20% off for pre-`

orders!&Release=If there's sufficient demand, we will launch by the end of the year.")

2. Text to make it clear:

1. Your product is still in the initial design and testing phase.
2. Customers will not be charged when placing their pre-order.

Instead will be charged if/when the product officially launches.

3. Here is some example text to include on your page:

At this time, this product is in its early design phase and is only available for pre-order. If there is sufficient demand, we hope to launch by **[insert your target launch date – be conservative (e.g., within the next year)]**. You will not be charged for your pre-order, instead, your payment information will be stored securely and you'll be charged only if/when the product launches in the future.

6. Congratulations! You are ready to collect credit card pre-orders now.

Paso 5: Diseña el vídeo PMV

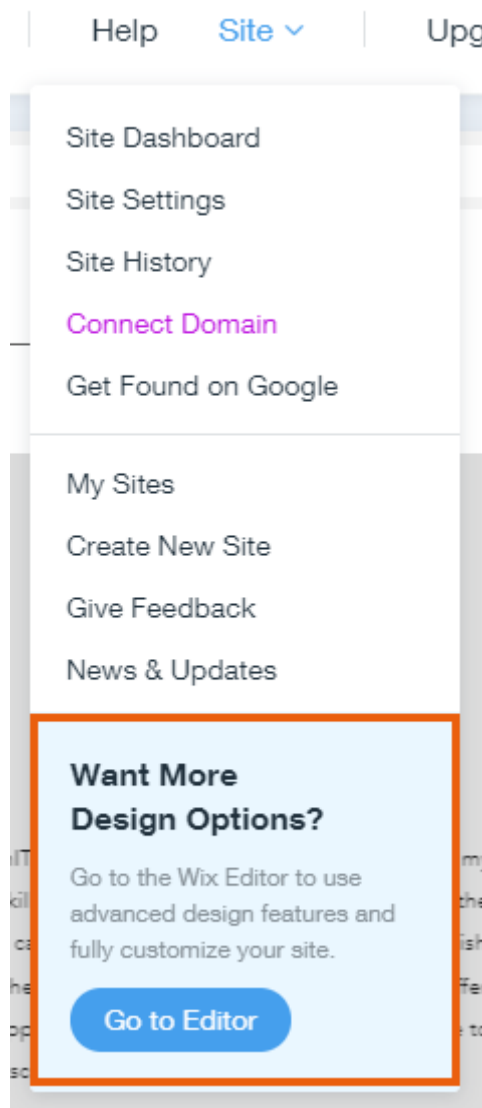
Sigue las instrucciones del siguiente link para crear un vídeo animado de menos de 1 minuto, que explique el PMV.

Video Team Instructions

<https://www.youtube.com/watch?v=lwgRKAHuCCI>

1. Crea una cuenta PowToon aquí: [PowToon.com](https://www.powtoon.com) (utiliza *Chrome*).

2. **Mira el video de arriba.** Te mostrará todo lo que necesitas saber para crear un video.
3. Si tienes problemas para incrustar tu vídeo en Wix, asegúrate de que tu sitio Wix esté en modo Editor (no ADI).



Tercera parte – Preparar las preguntas a contestar en la presentación en clase

El equipo debe contestar a las siguientes preguntas durante la presentación del trabajo en clase. Las respuestas a las mismas no se entregan por el campus virtual.

- 1) Explica una de las hipótesis de valor de tu propuesta.
- 2) Si esta hipótesis de valor no se confirmara, ¿qué otra hipótesis de valor alternativa podría probarse (pivotar)?
- 3) Si esta hipótesis de valor sí se confirmara, ¿qué propones para perserverar?
- 4) Si en lugar de una pre-orden o pedido anticipado, hubiésemos optado por hacer pedidos reales, al no tener el producto aún desarrollado, tendríamos que solucionar el problema del cliente manualmente. ¿Cómo lo haríamos en el caso de tu producto? ¿Existe alguna alternativa para servir manualmente el producto? (Backoffice, bicicleta etc).

Cuarta parte - Entrega y presentación en clase

La entrega se realiza por equipos, y consiste en un zip o tar con los documentos siguientes:

- Un documento Word por cada miembro del equipo, que indique cuáles fueron sus 9 ideas, y sus 3 problemas elegidos en el *paso 4* de la primera parte de la práctica. El documento debe llamarse igual que el

alumno (nombres y apellidos), **y deberá ilustrar los segmentos de pertenencia / pasión utilizados** en la generación de las ideas.

- Un documento Word con la url de la página web PMV (wix), página que tiene incrustada la posibilidad de hacer un pedido anticipado, y también el vídeo.

Por su parte, la presentación en clase constará de:

- Un documento Word con las respuestas del equipo a las preguntas planteadas en la Parte 3 de la práctica.
- Visualizar en clase el PMV (url Wix).