

1. ¿Cómo se relaciona el concepto de Pivotar con el de adaptarse en tu startup?

En nuestro caso, nuestro modelo de negocios se basa en medir el comportamiento de nuestros clientes al interactuar con la aplicación, aprender de ello y efectuar las mejoras respectivas, si estas mejoras se adaptan a las necesidades y requerimientos del cliente y son viables para nosotros nos estaríamos adaptando a los cambios de lo contrario necesitamos pivotear, hacer cambios mas radicales y tomar decisiones rápidamente.

Un ejemplo de ello puede ser la restauración de muebles de fierro, que no es nuestro foco. Si después de realizadas las encuestas a los clientes se analiza que el mayor porcentaje de usuarios están interesados en este tipo de restauración y no en la madera, tendríamos que evaluar la alternativa de adaptarnos a este cambio, incorporándolo a nuestro negocio, de lo contrario podemos seguir en la línea ya establecida que es reutilizar los muebles de madera y seguir con mediciones y enfocándonos en otro tipo de buyer persona o tomar decisiones más drásticas y radicales y pivotear.

2. Cuáles son los principales motores de crecimiento? Describa el que usaría usted en su startup y explique por qué.

Los principales motores de crecimiento son:

El motor de crecimiento pegajoso

El motor de crecimiento viral

El motor de crecimiento pagado

Particularmente usaría el motor de **crecimiento Pegajoso** porque permite potenciar un crecimiento sostenible en el tiempo, midiendo la tasa de abandono y deserción para determinar si el negocio crece.

Y también utilizaría el motor de **crecimiento Pagado** a través de publicidad en redes sociales y Google, al menos por un tiempo determinado y evaluar si el costo de tener un nuevo cliente compensa el gasto realizado.

3. ¿Qué condiciones estructurales para que una empresa se mantenga innovando necesita tu startup? ¿Por qué?

Estudiar nuevas formas de añadir valor agregado a mi startup, particularmente podemos añadir el servicio y venta de accesorios tales como manillas, decorativos, bisagras, etc. De esta manera estaremos innovando en el servicio entregado. La estructura para ello será concretar alianzas estratégicas con proveedores de estos materiales o accesorios, pero previo a ello se indagará con posibles clientes el interés en este nuevo plus.

Otra forma de innovar seria la adquisición muy barata de muebles en desuso, restaurarlos y venderlos, estamos creando un nuevo servicio. La estructura para ello sería la ampliación del taller a una sala de ventas

4. Haga un prototipo de un nuevo producto o servicio que su startup podría vender y explique el proceso de validación que ejecutaría

Pegue 3 fotos acá, explique brevemente el prototipo y explique el proceso de validación que ejecutaría.

Se puede implementar un servicio de venta de accesorios como es el caso de las manillas para los muebles, decorativas y bisagras.

Para validar este nuevo producto se realizaría encuestas a los clientes, las preguntas están dirigidas principalmente a la personalización de la restauración de sus muebles, ya está la opción de elegir los colores, pero ¿qué pasa con los accesorios?, Puede ocurrir que muchos muebles ya desgastados por el transcurso del tiempo requieran cambio de bisagras por estar oxidadas, cambio de perillas o agarraderas por estar desgastadas, o prefieren además añadir un decorativo para diferenciar aun mas el mueble de antes con el restaurado.

Se presenta un prototipo de este valor agregado.



Mónica

*Elige los accesorios que
quieres cambiar en tu
mueble.*

CASA MONJE
¡Damos nueva vida a tus ideas!





Mónica

*Elige los accesorios que
quieres cambiar en tu
mueble.*

CASA MONJE
¡Damos nueva vida a tus ideas!



Mónica

*Elige los accesorios que
quieres cambiar en tu
mueble.*

CASA MONJE
¡Damos nueva vida a tus ideas!

