

Marketing Digital

Entrepreneurship

Patricia Garrido Teixeira

6 de mayo de 2017

- 1 El proceso emprendedor. Fases y retos
- 2 Lean start-up
- 3 Incubadoras y referentes

El proceso emprendedor. Fases y retos

El proceso emprendedor

Emprender (del latín, *prendere* coger) 1. tr. Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

El proceso emprendedor (II)

La incertidumbre extrema y el contexto de innovación hace que las herramientas tradicionales de gestión no sean adecuadas para gestionar una start-up y esa es una de las principales diferencias con la mayoría de los negocios grandes o pequeños. Por eso debemos entender aquellos aspectos específicos de las start-up.

El proceso emprendedor (III)

¿Qué es una start-up?

- 1 Según Eric Ries, *“es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema.”*
- 2 Según Steve Blank, *“una start-up es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable.”*

El proceso emprendedor (IV)

Una start-up es un conjunto de hipótesis. Estas hipótesis deben ser validadas o refutadas.



El proceso emprendedor (V)

Un emprendedor:

- resuelve **problemas** y
- gestiona **riesgos e incertidumbres**

Fases y retos del proceso emprendedor:

- Qué queremos hacer: una idea clara. Quizá todavía no del producto del negocio, pero sí al menos de la industria o del área donde nos gustaría trabajar.
- Por qué lo queremos hacer: tener claros nuestros objetivos personales ayuda a tomar decisiones.
- Cómo lo queremos hacer: necesitamos socios, tecnología, empleados. Siempre hay más de un modo de hacer algo.
- Diseño del plan: creación de un plan de negocio para la gestión.
- Implementación: buscar socios, dinero, inversores, empleados; desarrollar producto, vender y consolidar hasta que sea sostenible.

Fases y retos del proceso emprendedor:

- Burocracia: mantente al día sobre temas administrativos, pero en cuanto puedas, busca un profesional que lo haga (asesoría, abogados). Así destinarás tu tiempo a lo que crea más valor.
- Financiación: hay muchas fuentes de financiación posible, no te centres solo en una. Bancos, inversores, pero también potenciales clientes. A menudo no necesitas dinero, sino un servicio, promoción, etc.

Piensa en **alianzas**, **intercambios**, cosas que resuelvan tu problema sin dinero. O en alternativas más ajustadas; Adtriboo.com, por ejemplo, está llena de profesionales que proveen sus servicios en subastas donde pones tú el precio.

El proceso emprendedor



Lean start-up

Lean start-up

El objetivo de una start-up es averiguar qué debe producirse (aquello que los consumidores quieren y por lo que pagarán) y el modelo de negocio. Validar las hipótesis tan rápido como sea posible



Lean start-up

¿Por qué fracasan tanto las start-up?

No es porque no lleguen a terminar y a lanzar al mercado un producto, sino que se **gasta dinero, tiempo y energías** construyendo **el producto equivocado**



El modelo **lean start-up** trata de corregir esto

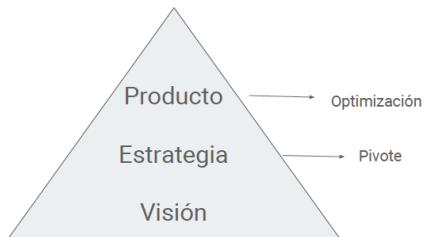
Lean start-up

- Lynda Weinman escribió el primer **libro de texto** para diseño web
- Desarrollo **lynda.com** como zona experimental para **aprender sobre el diseño web** y luego explicarlo a otras personas
- Crearon una **escuela física** para desarrollo web y grabaron videos para su venta posterior
- Empezaron a poner **los videos en Internet** y comenzaron como un **negocio de suscripción** en lugar de venderlos uno a uno. Ahí realmente **lynda.com** despegó.

Lean start-up

LEAN-STARTUP

Cómo crear **empresas de éxito** utilizando la **innovación antigua**



Lean start-up

Fabricar para crear valor y evitar el derroche

Lean Manufacturing: es una filosofía de gestión enfocada a la creación de flujo, para poder entregar el máximo valor a los clientes, utilizando para ello los mínimos recursos necesarios y eliminando los desperdicios.

- Sobreproducción
- Tiempo de espera
- Transporte
- Exceso de procesado
- Inventario
- Movimientos
- Defectos
- Potencial humano subutilizado

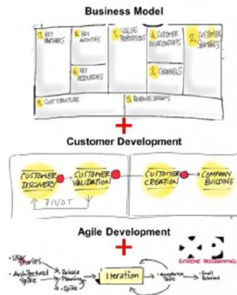
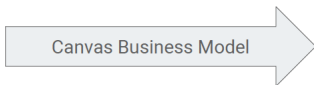
Lean start-up

Principios básicos de la metodología:

- *Start-up* no es una versión en pequeño de una gran empresa.
- Crear una start-up es **descubrir un modelo de negocio rentable y escalable**, no ejecutar un modelo determinado.
- El business plan de una start-up no resiste ni siquiera el primer contacto con la realidad de sus potenciales clientes/mercado.
- La verdad sobre el éxito del modelo de negocio de una *start-up* está **fuera de la oficina**.
- Únicamente mediante la **formulación de hipótesis**, el **diseño de experimentos** para su validación y pivotar es posible crear una start-up de éxito.
- Todo lo anterior requiere hacerse con agilidad y el **mínimo consumo de recursos posibles**.

Lean start-up

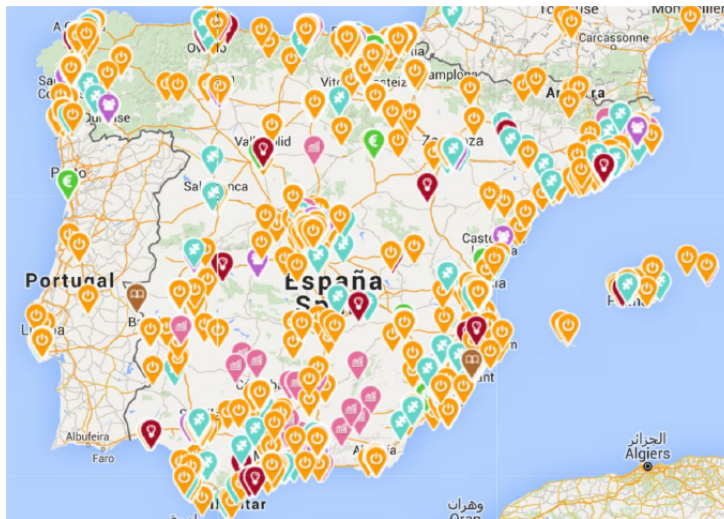
Herramientas principales



Incubadoras y referentes

Incubadoras y referentes

El mapa del emprendimiento en España



Incubadoras y referentes

Sillicon Valley

Es el origen de esta corriente de start-ups y donde encontramos el mayor potencial



Incubadoras y referentes

El caso del estudio de Israel:

- Israel tiene una población de 7,1 millones de habitantes, está rodeada de conflictos y no dispone de recursos naturales y, sin embargo, es capaz de impulsar el emprendimiento.
- En Israel se crean anualmente 500 nuevas empresas, que unidas a las ya existentes atraen alrededor de 300 millones anuales de fondos de capital riesgo.
- Se ha convertido en el segundo ecosistema de start-ups del mundo.