



# CLASE 2

## 1 ¿Qué es una Startup?

- **Definición:** Empresa emergente con modelo escalable y alto potencial de crecimiento.
    - *Ejemplo:* Uber (revolucionó el transporte sin poseer vehículos).
  - **Características clave:**
    - **Escalabilidad:** Capacidad de crecer rápidamente con costos marginales bajos.
    - **Innovación disruptiva:** Soluciones que cambian industrias (ejemplo: Netflix vs. Blockbuster).
- 

## 2 Financiamiento Inicial

### a) Seed Capital

- **Definición:** Primer capital para validar la idea y construir el MVP.
  - *Fuentes:* Ahorros personales, crowdfunding, concursos.
  - *Ejemplo:* Mark Zuckerberg usó \$15,000 de sus ahorros para lanzar Facebook.

### b) FFF Capital (Family, Friends, Fools)

- **Definición:** Dinero recaudado de familiares, amigos o "locos" que creen en la idea.
  - *Ventaja:* Sin presión de retorno inmediato.
  - *Riesgo:* Conflictos personales si el negocio fracasa.

### c) Business Angels

- **Definición:** Inversores que aportan capital y mentoría a cambio de equity (5-25%).

- *Ejemplo:* Amazon recibió \$250,000 de Nick Hanauer en 1995.

## d) Aceleradoras de Empresas

- **Definición:** Programas intensivos (3-6 meses) que ofrecen capital, mentoría y networking.
    - *Top aceleradoras:* Y Combinator, 500 Startups.
    - *Ejemplo:* Reddit fue acelerado por Y Combinator en 2005.
- 

## 3 Lean Startup y MVP

### a) Metodología Lean Startup

- **Principios:**
  1. **Build-Measure-Learn:** Ciclo iterativo rápido.
  2. **MVP (Producto Mínimo Viable):** Versión básica para testear el mercado.
  3. **Pivotar:** Cambiar el modelo si no hay tracción.
- *Ejemplo:* Dropbox validó su idea con un video explicativo (MVP no funcional).

### b) Producto Mínimo Viable (MVP)

- **Definición:** Versión más simple que resuelve el problema central.
  - *Tipos:*
    - **MVP Concierge:** Servicio manual (ejemplo: Zappos vendió zapatos sin inventario).
    - **MVP Wizard of Oz:** Aparenta automatización, pero hay humanos detrás (ejemplo: primera versión de Amazon).
  - *Ejemplo actual:* Instagram comenzó como una app llamada Burbn, enfocada en check-ins, y pivotó a fotos.

### c) MVP (c) (*Asumo que es un subtema, como "MVP de Costo Cero"*)

- **Definición:** MVP que no requiere inversión monetaria.

- *Ejemplo:* Crear un perfil en Instagram para vender productos artesanales sin página web.
- 

## 4 Elevator Pitch

### a) Elevator Pitch 1: Estructura Básica

- **Fórmula:**

"¿Sabías que [problema]? Nosotros [solución]. Ya hemos [traction]. ¿Te unes?".

- *Ejemplo:*

"¿Sabías que el 30% de las pymes cierran por mala gestión? Nuestra app automatiza contabilidad. 500 empresas ya la usan. ¿Invertirías?".

### b) Elevator Pitch 2: Enfoque Emocional

- **Técnica:** Contar una historia personal.

- *Ejemplo:*

"Mi abuela olvidaba tomar sus medicinas. Creamos un pastillero inteligente que alerta por app. Ya ayudamos a 1,000 familias".

### c) Elevator Pitch 3: Datos Duros

- **Enfoque:** Usar métricas impactantes.

- *Ejemplo:*

"Nuestro software reduce un 40% el tiempo de nóminas. 200 empresas lo usan, facturamos \$500K en 6 meses".

---

## 5 Guía para Video Pitch (Min)

- **Duración ideal:** 1-2 minutos.
- **Elementos clave:**
  1. **Hook inicial:** Impacto en 5 segundos (ejemplo: *"Imagina un mundo sin tráfico"*).
  2. **Problema/Solución:** Con imágenes o gráficos.
  3. **Llamado a la acción:** *"Únete a nuestra beta gratis"*.
- **Ejemplo:** El video pitch de Dollar Shave Club generó 12,000 clientes en 48 horas.

## Pitch Deck

### a) Estructura Ideal

Slide	Contenido
1. Portada	Logo + Eslogan + Contacto.
2. Problema	Datos impactantes (ejemplo: <i>"El 80% de los viajeros odian perder tiempo en check-ins"</i> ).
3. Solución	Demo o imagen del producto.
4. Modelo de Negocio	Cómo ganas dinero (ejemplo: <i>"Suscripción mensual + comisiones"</i> ).
5. Tracción	Gráficos de crecimiento (usuarios, ingresos).

### b) Pitch Deck de Airbnb (Caso Real)

- **Slides clave en 2008:**
  1. **Problema:** *"Hoteles caros, viajeros buscan autenticidad"*.
  2. **Solución:** *"Alquila habitaciones en casas reales"*.
  3. **Traction:** *"250 noches reservadas en 3 meses"*.
  4. **Equipo:** Fotos de los fundadores reparando un colchón inflable.

## Esquemas y Tablas

### Tabla 1: Comparación MVP vs. Producto Final

Aspecto	MVP	Producto Final
---------	-----	----------------

<b>Funcionalidades</b>	Solo las esenciales.	Completo, con todas las features.
<b>Costo</b>	Bajo (ej: \$1,000).	Alto (ej: \$100,000).
<b>Riesgo</b>	Validar antes de invertir.	Alto si no hay demanda.

## Tabla 2: Tipos de Financiamiento

Tipo	Monto Típico	Ventaja	Riesgo
<b>FFF Capital</b>	\$10,000 - \$50,000	Sin presión de ROI.	Conflictos personales.
<b>Business Angels</b>	\$50,000 - \$500,000	Mentoría experta.	Pérdida de control accionario.
<b>Aceleradoras</b>	\$20,000 - \$120,000	Red de contactos.	Equity (5-15%).



## Diagrama de Flujo: Camino de una Startup

1. Idea → 2. MVP → 3. Validación →  
 ↳→ Éxito: Buscar Seed Capital → Escalar.  
 ↳→ Fracaso: Pivotar o cerrar.



## Aplicaciones Prácticas

- **Para MVP:** Usa herramientas *no-code* como Bubble o Webflow para crear prototipos sin programar.
- **Para Pitch Deck:** Plantillas gratuitas en Canva o [Pitch.com](https://pitch.com).

**¿Necesitas más profundidad en algún tema, ajustar ejemplos o agregar esquemas?** ¡Estoy aquí para refinarlo! 🚀

(Nota: Si algún video trata un tema no cubierto aquí, dime y lo integro).