



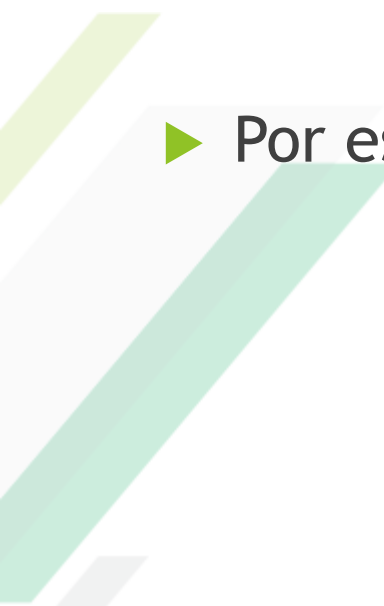
WWW.VAIRIX.COM

# Inception workshop (demo)

Introducción a la práctica de  
*Inception* para startups

# VAIRIX y los emprendedores

- ▶ La empresa tiene experiencia trabajando con el ecosistema emprendedor.
- ▶ Nació como una *startup* y mantiene dicho espíritu.
- ▶ Hacemos software que sirve para catalizar negocios.
- ▶ Por eso detectamos el siguiente problema...



# Problema



Emprendedor cliente

Normalmente por costo

**90%** de emprendimientos  
fallan por autodestrucción<sup>[1]</sup>  
en menos de 2 años<sup>[2]</sup>



Emprendedor proveedor  
(de software)

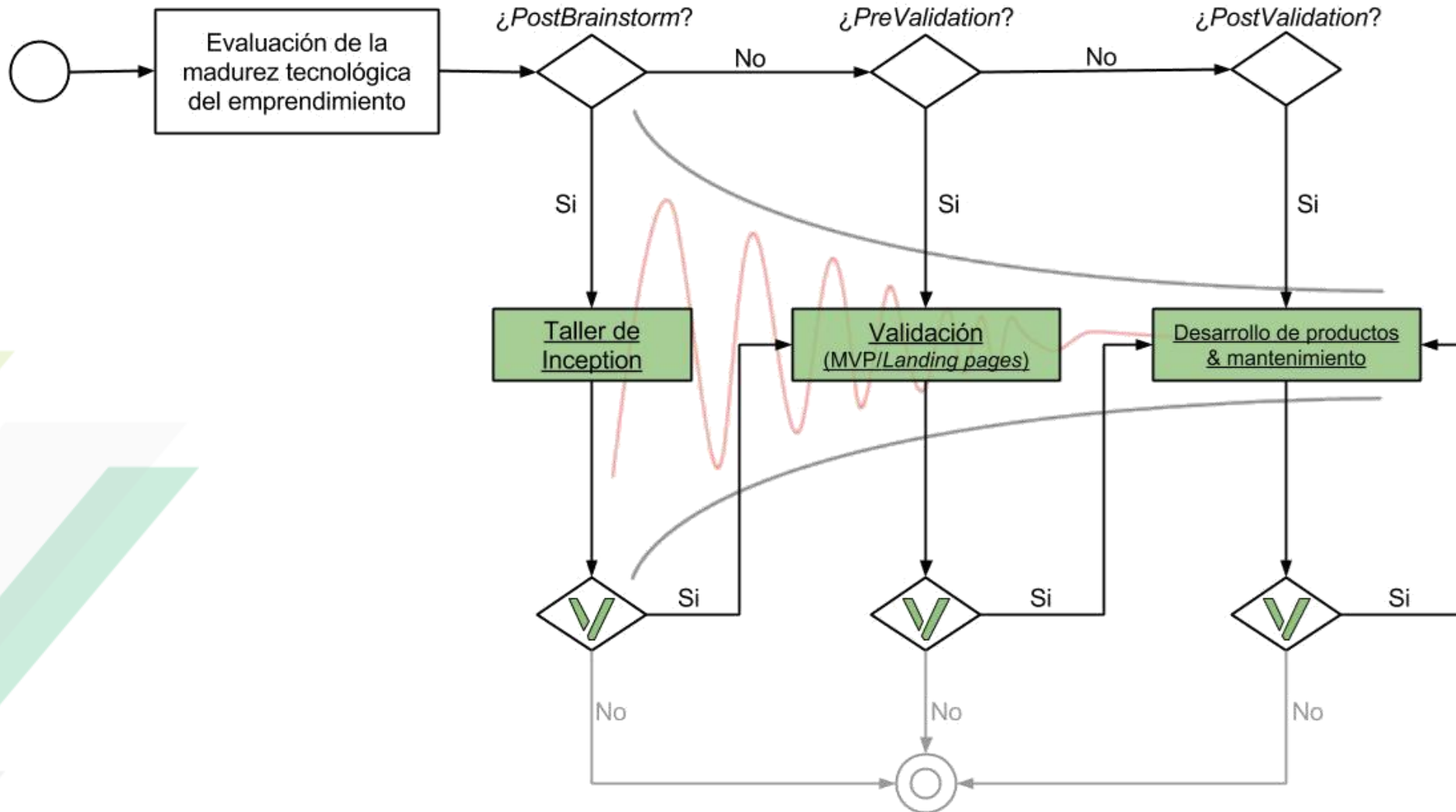
10%

10%

[1] R . Carroll, Silicon Valley's culture of failure... and 'the walking dead' it leaves behind, in: The Guardian, Jun 2014,  
online: <http://www.theguardian.com/technology/2014/jun/28/siliconvalleystartupfailureculturesuccessmyth>

[2] M. Crowne, Why software product startups fail and what to do about it, in: Proceedings of the International Engineering Management Conference (IEMC), 2002, pp. 338-343.

# Nuestra solución



# Taller de inicio (*inception*)

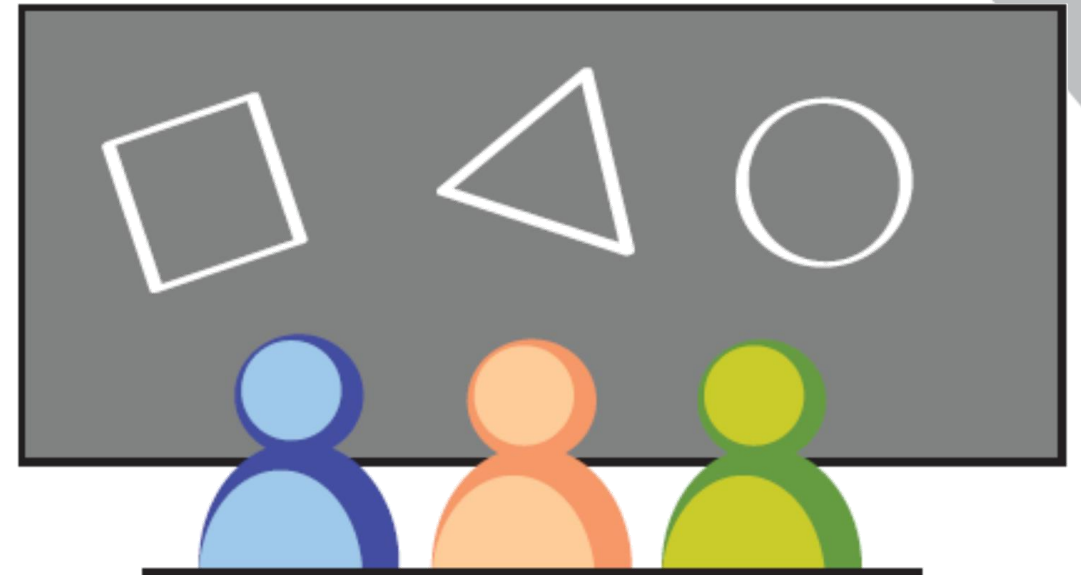
- ▶ es un *workshop* corto (máx. una semana) que se prepara para cada caso, se establece su modalidad (presencial o a distancia) y la ocurrencia de las distintas sesiones. La salida del *workshop* incluye:
  - ▶ lista de objetivos de negocio y principales riesgos técnicos
  - ▶ lista priorizada de funcionalidades del software
  - ▶ roles y flujos principales del software
  - ▶ lista de “habilidades” que debe tener el proveedor de dicho software.
  - ▶ Idea de tamaño
  - ▶ lista de elementos negociables/no negociables



# Inception deck



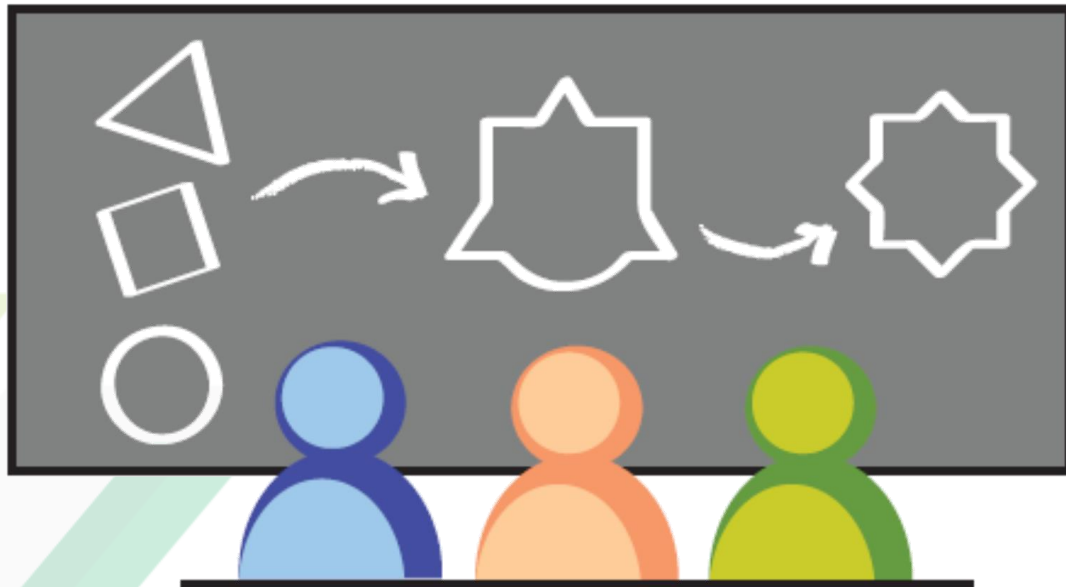
Estamos todos de acuerdo, entonces...



Oh oh... y ahora?

# Inception deck

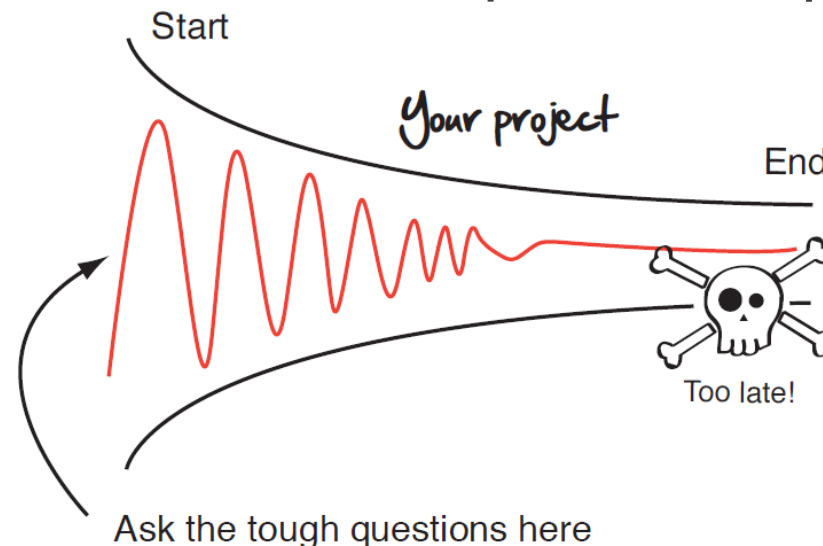
Necesitamos algo que...



Ahhh... ahora si!

# Métodos ágiles

- ▶ Es el primer paso en el desarrollo de una solución de software usando una metodología ágil.
  - ▶ Railware: empresa famosa por sus *inceptions* en Kiev.
  - ▶ SCRUM, XP, RUP, etc.
- ▶ Es LA forma de desarrollar software para *startups*





# Inception deck

Pero que es?

Son 10 preguntas... que ~~estarías loco~~  
sería muy riesgoso si no te las hicieras  
antes de comenzar un proyecto.



# Inception deck

1. ¿Por qué estamos aquí?
2. Crear un *Elevator Pitch*
3. Diseñar la “caja del producto”
4. Crear una lista de “NOs”
5. Conocer el vecindario
6. Mostrar la solución
7. ¿Qué te despierta por las noches?
8. Determinar el tamaño
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar?
10. ¿Qué vamos a obtener?



¿Qué hizo VAIRIX con el *inception deck*?



# Adaptación de VAIRIX del Inception Deck

1. ¿Por qué estamos aquí? → “One Word”
2. Crear un *Elevator Pitch* → “Elevator pitch”
3. Diseñar la “caja del producto” → “Product box | Landing page”
4. Crear una lista de “NOs” → “Create NOT list”
5. Conocer el vecindario → “Stakeholder map” | “Relationship matrix”
6. Mostrar la solución → “Set edges” → “Graphic gameplan” → “Stories”
7. ¿Qué te despierta por las noches? → “What Keeps you Up at Night”
8. Determinar el tamaño → No aplica
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar? → “Trade-off sliders”
10. ¿Qué vamos a obtener? → “What’s it going to take?”

# Adaptación de VAIRIX del Inception Deck

1. ¿Por qué estamos aquí? → “One Word”
2. Crear un *Elevator Pitch* → “Elevator pitch”
3. Diseñar la “caja del producto” → “Product box | Landing page”
4. Crear una lista de “NOs” → “Create NOT list”
5. Conocer el vecindario → “Stakeholder map” | “Relationship matrix”
6. Mostrar la solución → “Set edges” → “Graphic gameplan” → “Stories”
7. ¿Qué te despierta por las noches? → “What Keeps you Up at Night”
8. Determinar el tamaño → No aplica
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar? → “Trade-off sliders”
10. ¿Qué vamos a obtener? → “What’s it going to take?”

### 3. Product landing page (negocio)

- Imagine que el cliente debe elegir su producto (o emprendimiento) de una galería y lo único que tiene para elegir es su *landing page*.

(tip: convertir funcionalidades en beneficios)



Kingsley Judd

Wine Investments

Amazing Opportunity  
Download Your FREE Brochure

**59.4%** Yield in just 3yrs!

- ✓ Dividend paid within 30 days of purchase
- ✓ Packages starting from 10,000 GBP
- ✓ Commission-Free trading
- ✓ Capital gains Tax-Free

Learn how you can profit from an investment in fine wine with Kingsley Judd's En Premier Investment Program.

Download Your Free Brochure Today

First name

Last name

Your email address

Phone number

Select a Country

Enter Free Prize Draw

[Download Now](#)

WIN a Chateau Lafite Limited Edition Pen worth £1,200  
Tick the box on the form above and submit your detail to enter this month's Free Prize Draw



fasttrack  
Quick Home Sale Experts

**We Sell Homes. Fast.**

"Within 5 days of initially contacting Fast Track I had received 4 cash offers and was able to take the flat off the market. I would not hesitate to use Fast Track in the future and have already recommended them to friends and family as a refreshing alternative to traditional estate agents."

Bob Finch, London

- ✓ Sell Your Home in Days  
We typically sell property in 4 weeks or less and offer a stress free service for home owners needing to sell property fast.
- ✓ Sell For 90-100% of Your Home's Value  
Unlike the majority of quick home sale companies we do not require you to accept a huge discount (typically 20%-40%).
- ✓ No Sale No Fee  
We will only charge you a small commission once we have sold your property and not a penny until that point.

As seen in  
THE INDEPENDENT  
EXPRESS.co.uk  
THE SUNDAY TIMES  
Daily Mail

fasttrack  
Quick Home Sales Agents

0800 612 7025  
sales@fasttracksales.co.uk

Members Of:  
ico.  
The Property Ombudsman  
OFT



EVERNOTE

PRODUCTS ▾ BLOGS ▾ THE TRUNK

• Web Sign In  
• Create Account  
• Go Premium

**Remember everything.**

Capture anything.  
Save your ideas, things you like, things you hear, and things you see.

Access anywhere.  
Evernote works with nearly every computer, phone and mobile device out there.

Find things fast.  
Search by keyword, tag or even printed and handwritten text inside images.

[GET EVERNOTE - IT'S FREE](#)

Evernote > Skitch > Penultimate > Web Clipper > Evernote Hello > Evernote Food > Evernote Clearly > Evernote Peek >



Nestlé  
**GOLD**  
Irresistible HONEY Taste!  
Irresistible sabor de la MIEL!

460 g  
16.2 oz

ADICIONADO CON  
**13**  
VITAMINAS Y MINERALES  
FORTIFICADO

## 4. Crear una lista de “NOs” (técnico)

- ▶ La lista de “NOs” comienza a fijar alcance y definir expectativas al decir que es lo que NO va a hacer el producto.

Si	No

Sin resolver



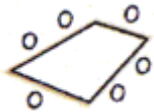


## 6. Graphic gameplan (negocio)

### GAMEPLAN

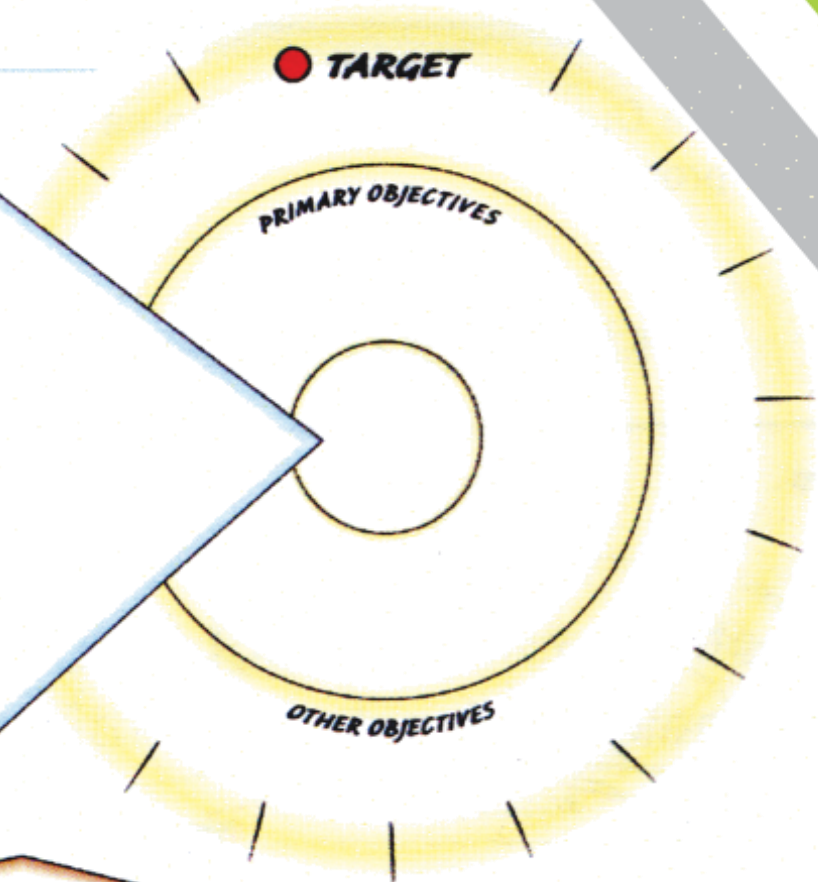
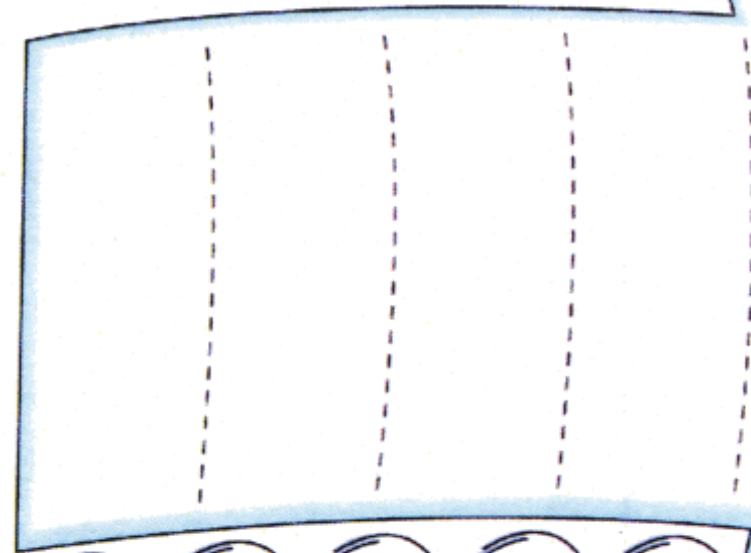
● TEAM/  
RESOURCES

● STAGES / TASKS



● SUCCESS  
FACTORS

● CHALLENGES



copyright THE GROVE



# 9. Trade-off sliders (técnico)

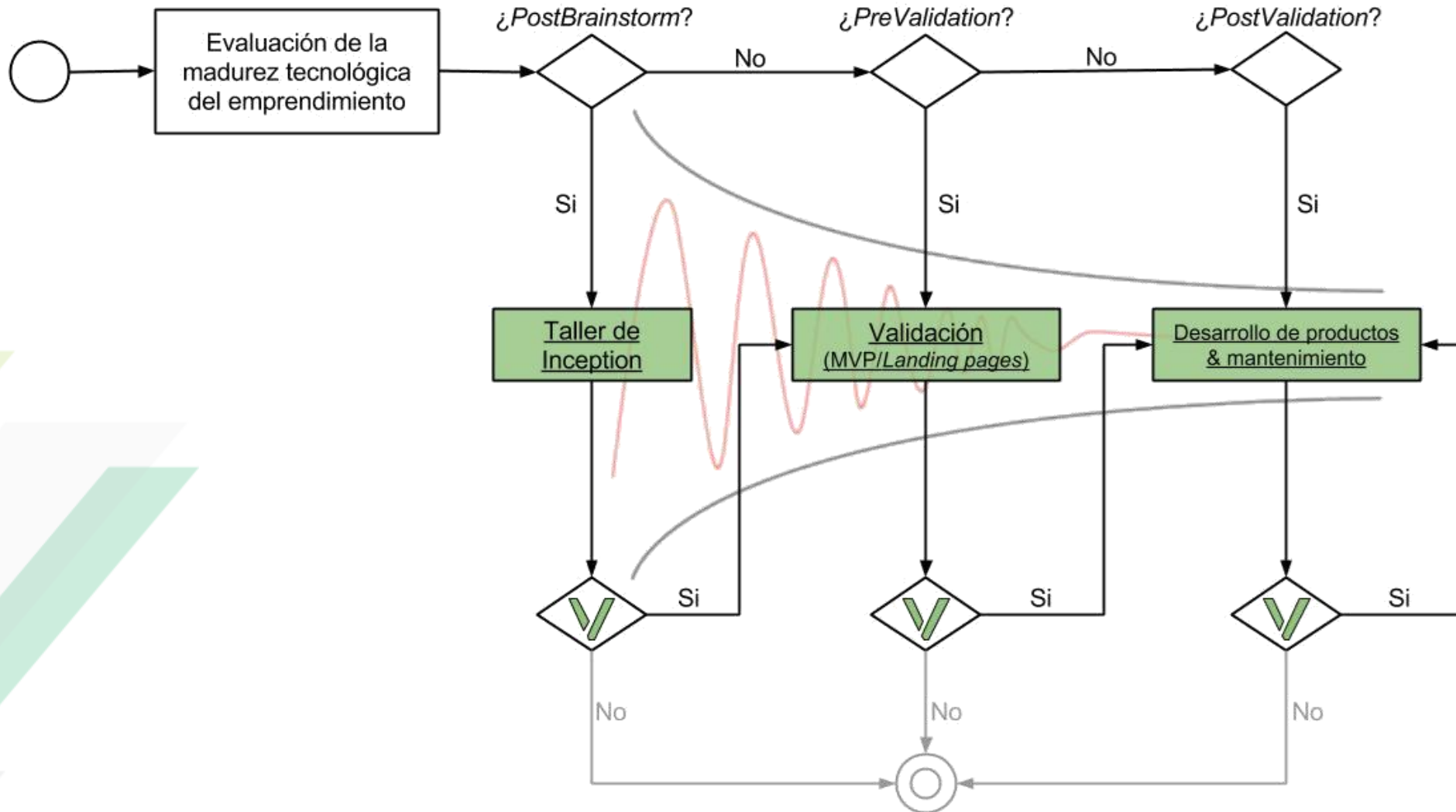
The classic four	
ON ←         → OFF	Feature completeness (scope)
ON ←         → OFF	Stay within budget (budget)
ON ←         → OFF	Deliver project on time (time)
ON ←         → OFF	High quality, low defects (quality)

\* They can't all be 'ON'

\* No two can occupy the same level



# Nuestra solución



# Agradecimientos



