

Acelerar, Crecer e innovar

¿Cómo una startup puede crecer sin sacrificar su velocidad y agilidad que son parte de su ADN? Siguen algunas recomendaciones para responder a esta pregunta.

Agrupar en lotes

En un trabajo orientado a proceso, el desempeño individual nos es tan importante como el desempeño del sistema. Aunque la cantidad de tiempo sea exactamente igual, lotes pequeños producen un producto acabado cada pocos segundos, mientras que lotes grandes entregan todos los productos al final. Si tenemos algún problema en el proceso, el modelo de lotes pequeños nos permitirá identificar y corregir el problema rápidamente.

Ejemplo Toyota:

- Fue capaz de producir automóviles completos mediante lotes pequeños
- Mejoró el sistema de cambio que llevaba horas para minutos
- Más diversidad de productos
- Logró atender mercados menores que eran más fragmentados
- Sistema Andon permite identificar y corregir problemas con agilidad
- Evaluaciones históricas de alta calidad y de bajo coste de la empresa

Este ejemplo nos muestra que es importante realizar pequeñas mejoras, pero constantes.

Los 3 motores de crecimiento

- Recorrente: Pago constante por suscripción. Ejemplo: Netflix, Amazon Prime, TAQE
- Viral: Sistema de recomendación de personas. Ejemplo: Hotmail y el mensaje en los e-mails para crear correo
- Pago: Inversión fuerte en publicidad y equipo de ventas

Es importante identificar cuáles de esos motores son los que influyen en el crecimiento de la empresa para trabajar estrategias adecuadas.