

INTEGRADORA 2024

LEAN STARTUP

UNIDAD 2



NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Luis Eduardo Bahena Castillo
GRADO Y GRUPO: 10CIDGS

LINEAMIENTOS DE ENTREGA

Esta entrega debe ser elaborada de manera que se acerque lo más posible a los objetivos que se busca alcanzar con la implementación del proyecto.

Estos términos son meramente enunciativos y no limitativos. Es fundamental que prevalezca en todo momento el criterio de calidad y objetividad en la información presentada.

ENTREGABLES

1. ¿QUÉ PUEDES VALIDAR?

1.1 Matriz de validación: ¿lo van a querer?

1.2 Matriz de validación: ¿lo podemos hacer?

1.3 Matriz de validación: ¿lo deberíamos de hacer?

2. DESARROLLO DE LA HIPÓTESIS

2.1 Experiment CANVAS

3. EXPERIMENTA Y REVISA

3.1 Entrevista / cuestionario

3.2 Concepto de diseño

3.3 Matriz de medios

3.4 Diseño de prototipo

3.5 Definición del prototipo

4. VALIDA Y DESARROLLA

4.1 Lean CANVAS

4.2 Pitch canvas

4.3 Marketing sizing

4.4 Marketing mix

3.5 Scaling plan

1. ¿QUÉ PUEDES VALIDAR?

- 1.1 Matriz de validación: ¿Lo van a querer?
- 1.2 Matriz de validación: ¿Lo podemos hacer?
- 1.3 Matriz de validación: ¿Lo deberíamos hacer?

1.1 Matriz de validación:

¿Lo van a querer?

1. **¿El cliente objetivo para nuestra solución es?** El cliente objetivo son equipos de trabajo y profesionales que gestionan proyectos en sectores como tecnología, marketing, construcción, educación y startups, así como pequeñas y medianas empresas (pymes) que buscan optimizar sus procesos de gestión y colaboración.
2. **¿Cómo describirías tu mercado objetivo principal?** El mercado objetivo principal está compuesto por organizaciones y equipos que buscan herramientas accesibles y modernas para mejorar su coordinación interna, aumentar su productividad y automatizar procesos en la gestión de proyectos. Esto incluye empresas con estructuras horizontales, equipos remotos y sectores en crecimiento con alta necesidad de innovación.
3. **¿El problema que nuestro cliente quiere resolver es?** El cliente busca resolver la falta de coordinación efectiva en los equipos, el seguimiento desorganizado de tareas y plazos, y la dificultad para visualizar el progreso de proyectos de forma clara y centralizada.
4. **¿Con qué lucha tu cliente o qué necesidad quiere satisfacer?** Los clientes luchan con problemas de comunicación interna, duplicación de esfuerzos, retrasos por falta de claridad en las responsabilidades y la necesidad de una visión global del estado de los proyectos en tiempo real.
5. **¿Por qué nuestro cliente no puede resolver este problema hoy?** Los clientes no pueden resolver este problema porque las soluciones actuales son costosas, complejas o no están adaptadas a las necesidades específicas de equipos pequeños y medianos. Además, la falta de tiempo y conocimientos técnicos limita la implementación de herramientas existentes.
6. **¿Qué obstáculos han impedido que los clientes resuelvan efectivamente este problema?**
 - La falta de herramientas intuitivas y accesibles.
 - Altos costos de implementación y mantenimiento de plataformas actuales.
 - Resistencia al cambio en los procesos establecidos.
 - Dificultades para integrar múltiples herramientas en una solución centralizada.

7. ¿El resultado que nuestro cliente quiere lograr es? El cliente desea alcanzar una gestión de proyectos eficiente, donde cada miembro del equipo tenga claridad sobre sus responsabilidades, los plazos se cumplan con regularidad y los proyectos se completen de manera exitosa y organizada.

8. ¿Qué resultados cualitativos / cuantitativos suceden en la vida de su cliente?

- **Cualitativos:** Mejor comunicación entre los equipos, mayor motivación por la claridad en las tareas asignadas, y reducción del estrés por desorganización.
- **Cuantitativos:** Incremento en la tasa de finalización de proyectos dentro del plazo establecido, reducción de errores en la gestión de tareas, y mayor productividad del equipo en al menos un 25%.

9. ¿Nuestro cliente dejará de usar su solución actual por qué? El cliente dejará de usar su solución actual porque esta no cumple con sus expectativas de simplicidad, accesibilidad, ni eficiencia. La falta de funcionalidades integradas y la complejidad de uso generan frustración y afectan el desempeño del equipo.

1.2 Matriz de validación: ¿Lo podemos hacer?

1. ¿Cuál es el mayor desafío tecnológico o de ingeniería que podría obstaculizar el desarrollo de la solución? El mayor desafío tecnológico radica en garantizar que la aplicación sea altamente escalable, segura y eficiente para manejar datos de múltiples usuarios en tiempo real. Otro obstáculo podría ser la integración fluida con otras herramientas populares de gestión y colaboración existentes, como Slack, Trello o Microsoft Teams, para ofrecer una experiencia interoperable sin problemas.
2. ¿Qué leyes o regulaciones podrían impedirte operar? La vulnerabilidad de los datos personales si hay una ley o multa por romper esa misma y el seguimiento de la ética de la programación, es decir, **Normas sobre propiedad intelectual** que puedan afectar el desarrollo o uso de tecnologías patentadas integradas en la aplicación.
3. ¿Qué falta de valores, cultura o conocimientos podrán obstaculizar el camino?
 - Resistencia cultural al cambio por parte de equipos acostumbrados a procesos manuales o tradicionales.
 - Falta de conocimientos técnicos en algunos usuarios que podría dificultar la adopción de la herramienta, incluso si es intuitiva.
 - En el equipo desarrollador, podría faltar experiencia en tecnologías específicas necesarias para la integración o en diseño orientado al usuario.
4. ¿Cómo se financiará esta solución y para cuánto tiempo?

- **Capital semilla o inversión inicial** de ángeles inversionistas o fondos de venture capital enfocados en tecnología.
- **Modelos de suscripción** donde los usuarios pagan por planes mensuales o anuales.
- **Pruebas gratuitas con funciones limitadas** para atraer usuarios y convertirlos en suscriptores pagos.

El objetivo es asegurar financiamiento suficiente para cubrir al menos 18-24 meses, el tiempo necesario para desarrollar el producto mínimo viable (MVP), probarlo en el mercado y establecer una base sólida de clientes.

5. ¿Qué hace que tu equipo esté bien preparado para ganar en el mercado?

- **Diversidad de habilidades:** El equipo cuenta con expertos en desarrollo de software, diseño UX/UI, gestión de proyectos y marketing digital.
- **Conocimiento del mercado:** Experiencia previa en herramientas similares y comprensión de las necesidades de los usuarios finales.
- **Agilidad:** Capacidad para iterar rápidamente con base en retroalimentación del usuario.
- **Compromiso con la innovación:** Enfoque en crear una solución única que combine simplicidad, accesibilidad y personalización.
- **Conexiones estratégicas:** Acceso a mentores, redes de inversores y alianzas con empresas complementarias que facilitarán el lanzamiento y posicionamiento.

1.3 Matriz de validación: ¿Lo deberíamos hacer?

1. ¿Cuáles serán los dos canales principales de adquisición?

- **Marketing digital:** Estrategias de posicionamiento en motores de búsqueda (SEO), campañas de publicidad en redes sociales y marketing de contenidos enfocado en blogs, videos tutoriales y guías para atraer a los equipos interesados en herramientas de gestión.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboraciones con empresas que ya utilizan herramientas complementarias, como proveedores de software de comunicación o productividad, para integrar la aplicación y alcanzar a su base de usuarios.

2. ¿Qué clientes regresarán y con qué frecuencia lo harán?

Los clientes que regresarán son equipos que gestionan proyectos recurrentes, como agencias de marketing, empresas de tecnología, y pymes. Su frecuencia de uso será diaria o semanal, dependiendo de la intensidad de las tareas y el número de proyectos activos que gestionen.

3. ¿Por qué y cómo los clientes recomendarían nuestra solución a nuevos clientes?

- **Por qué:** Los clientes recomendarían la solución debido a su facilidad de uso, eficiencia para organizar proyectos y la mejora en la productividad del equipo.
- **Cómo:** A través de un programa de referidos, donde los usuarios actuales obtengan descuentos o beneficios por invitar a nuevos clientes, y mediante publicaciones en redes sociales mostrando casos de éxito o reseñas positivas.

4. ¿Cómo se alinea esta solución a una visión de largo plazo?

La solución está diseñada para evolucionar con las necesidades del mercado, integrando funciones avanzadas como inteligencia artificial para análisis predictivo, automatización de procesos y soporte multilingüe. Esto asegura su relevancia a medida que las organizaciones adoptan tecnologías más complejas y buscan optimizar sus operaciones a gran escala.

5. Enumere los tres principales competidores para la solución

- **Trello:** Reconocido por su simplicidad y flexibilidad para gestionar tareas con tableros Kanban.
- **Asana:** Popular entre equipos de tamaño mediano y grande, por su enfoque en la colaboración estructurada.
- **Monday.com:** Ofrece una plataforma personalizable y herramientas robustas para la gestión de proyectos en organizaciones más grandes.

6. ¿Cuál será la forma principal de generar ventas / ingresos?

La forma principal será un modelo **freemium**, donde se ofrezca una versión gratuita con funciones básicas, y se generen ingresos mediante suscripciones a planes premium con características avanzadas como reportes personalizados, mayor capacidad de almacenamiento y acceso a herramientas de análisis avanzadas.

2. DESARROLLO DE LA HIPÓTESIS

2.1 Experiment canvas

2.1 Experiment canvas

<p>SUPOSICIÓN MÁS RIESGOSA</p> <p>¿Cuál es la suposición más riesgosa que desea probar?</p> <p>Las personas ocuparon una aplicación móvil en lugar de una aplicación web para poder gestionar rápidamente los proyectos</p>	<p>RESULTADOS</p> <p>Registra los resultados cualitativos o cuantitativos del experimento</p> <p>El experimento será exitoso si el promedio de la valoración de la aplicación este entre 3.5 y 4.5 estrellas</p>
<p>HIPÓTESIS</p> <p>Construye tu hipótesis</p> <p>Nosotros creemos que: _____</p> <p>Impulsará: _____ Dentro: _____</p> <p>Nosotros creemos que la aplicación móvil de gestión de proyectos cambiará el rumbo de la organización y la transparencia dentro del equipo de trabajo</p>	<p>CONCLUSIÓN</p> <p>¿Tus resultados coincidieron con tu hipótesis? O</p> <p>¿Contradecían tu hipótesis?</p> <p>¿Y su resultado fue lo suficientemente claro?</p> <p>Si llega menos de 3.5 estrellas hay que mejorar la aplicación: queda como inconcluso.</p> <p>Si llega menos de 2.5 estrellas hay que mejorar la aplicación: queda como inválido o no es posible continuar.</p> <p>Si llega entre 3.5 y 4.5 se considera exitoso, la hipótesis fue válida correctamente.</p> <p>Ejemplo: El resultado fue que el promedio de valoración es de 3 estrellas, no se cumple con lo requerido.</p>
<p>CONFIGURACIÓN DEL EXPERIMENTO</p> <p>¿Qué tipo de experimento usarás?</p> <p>¿Qué medirás?</p> <p>¿Cuántas veces?</p> <ol style="list-style-type: none">1. Boceto guía de las principales pantallas de la aplicación2. El ranking de calificación o valoración de la app3. Las veces que sean necesarias	<p>SIGUIENTE PASO</p> <p>¿Cuál es tu siguiente movimiento?</p> <p>El siguiente movimiento es mejorar y optimizar la aplicación</p>

3. EXPERIMENTA Y REVISA

- 3.1 Entrevista / cuestionario
- 3.2 Concepto de diseño
- 3.3 Matriz de medios
- 3.4 Diseño de prototipo
- 3.5 Definición de prototipo

3.1 Cuestionario / entrevista

¿QUÉ HAY QUE INDAGAR?	¿CUÁLES SON LAS PREGUNTAS CLAVE?	DEFINE EL GUION
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué desafíos enfrentan actualmente los equipos al gestionar proyectos? 2. ¿Qué tipo de soluciones utilizan actualmente y qué les gusta o disgusta de estas herramientas? 3. ¿Están interesados en adoptar una nueva herramienta para la gestión de proyectos? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentas al gestionar proyectos en tu equipo? • ¿Qué herramienta utilizas actualmente para gestionar proyectos? • ¿Qué funcionalidades te gustan más de tu herramienta actual? ¿Qué te gustaría mejorar? • ¿Te gustaría probar una nueva herramienta de gestión de proyectos que sea más sencilla y accesible? • ¿Qué funcionalidades consideras imprescindibles en una nueva herramienta de gestión de proyectos? 	
<p>¿CUÁLES SON LOS TEMA CLAVE?</p>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dificultades que enfrentan los equipos y su impacto en el rendimiento. 2. Conocer las herramientas y plataformas que usan actualmente los clientes potenciales. 3. Identificar qué funcionalidades clave buscan los usuarios en una solución. 		

3.4 Diseño de prototipo

CONCEPTO	UNIDADES FUNCIONALES	MEDIADORES
Gestión de Proyectos	Asignaciones	Proyectos
		Status (Activo – Inactivo)
		Fecha y Hora
		Acrónimos
	Comunicación	Notificaciones
		Dudas y Comentarios
		Envíos por Correo
		Status del Progreso
	Gestión de Actividades	Persona a Asignar
		Proyecto a Asignar
		Estado de la Actividad
		Tecnología a Implementar
	Recursos	Tecnologías Compatibles
		Almacenamiento en la Nube
		Google Drive
		Consulta de Recursos

4. **VALIDA Y DESARROLLA**

- 4.1 Lean canvas
- 4.2 Marketing sizing
- 4.3 Marketing mix
- 4.4 Scaling map

4.1 Lean canvas

PROYECTO: GESTIÓN DE PROYECTOS

Problemas

Falta de integración entre herramientas de gestión de proyectos y asistentes de voz, generando frustración y estrés.

Solución

- Gestionar proyectos
- Gestionar Recursos
- Gestionar Tareas
- Generar Informes

Propuesta de Valor

“Automatiza la gestión de proyectos mediante una aplicación móvil con una interfaz intuitiva”

Ventaja Injusta

Tener el control de los proyectos fácilmente

Segmentos de clientes

Personas que facilitan el seguimiento y control del proyecto

Alternativas Existentes

Los usuarios usan herramientas como Trello o Asana, configuran alertas, pero siguen lidiando con interfaces visuales intrusivas.

Métricas

- Incremento de Nuevos Clientes
- Incremento de Suscripciones
- Tasa de Retención de Clientes

Canales de comunicación y entrega

Redes Sociales, Recomendaciones de colegas, Marketing de Contenido, Webinars y Eventos Online

Canales de Difusión

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn

Canales de Entrega

- Tienda de Aplicaciones (Google Play, App Store)

Adoptadores Tempranos

- Product Owner
- Scrum Master
- Cofundador o CTO
- Jefe de Desarrollo de una Empresa

Estructura de costos

- Sueldos
- Servidor
- Marketing
- Cuota de la Tienda de Aplicaciones

Flujo de ingresos

- Cuota de Uso
- Cuota de Suscripción
- Publicidad

4.2 Market Sizing

1. COMPRADOR

Grupo de personas que comprarán tu solución (puedes medir o estimar)

El grupo principal de compradores de nuestra solución son **líderes de equipos, gerentes de proyectos, directores de TI y tomadores de decisiones** en pequeñas y medianas empresas (pymes), startups y organizaciones de tamaño medio. También pueden incluirse **consultores de gestión de proyectos** que buscan herramientas para sus clientes. Se estima que este grupo representa aproximadamente el **10-15% de los equipos de trabajo** en sectores como tecnología, marketing, educación y construcción.

2. USUARIO

Grupo de personas que utilizarán tu solución (puedes medir o estimar)

El grupo de usuarios está compuesto por **miembros de equipos de trabajo** que gestionan y ejecutan proyectos en su día a día. Esto incluye **desarrolladores de software, diseñadores, comunicadores, gestores de operaciones**, entre otros. Este grupo es más grande que el grupo de compradores, ya que cada proyecto involucra a múltiples personas. Se estima que por cada comprador, habrá entre **5 y 50 usuarios** según el tamaño del equipo. En total, esto podría representar a **más de 10 mil trabajadores** en empresas pequeñas y medianas..

3. FRECUENCIA

Con qué frecuencia se vende tu solución, ¿mensual?, ¿anual?

La solución se ofrecerá con un **modelo de suscripción mensual y anual**, donde los usuarios pueden optar por pagar mensual o anualmente. La frecuencia de venta será recurrente, y el modelo de negocio estará diseñado para fomentar la **retención a largo plazo**. El **precio anual** generalmente ofrecerá un descuento atractivo frente a la suscripción mensual.

- **Mensual:** Facturación continua de usuarios que prefieren flexibilidad.
- **Anual:** Facturación anticipada para usuarios que prefieren compromisos más largos y costos fijos.

4. POTENCIAL

Qué porcentaje del mercado crees que puedes capturar o abordar inicialmente

El mercado objetivo es grande, pero dado el enfoque en equipos pequeños y medianos, estimamos que inicialmente podríamos capturar aproximadamente el **0.5% al 1% del mercado global** de gestión de proyectos en el primer año, con crecimiento proyectado a medida que expandimos la presencia en más mercados y con más funcionalidades. Esto es una estimación conservadora dada la competencia en el mercado, pero hay espacio para crecimiento si conseguimos una base sólida de usuarios.

5. VALOR

Precio al cual será vendido tu producto, servicio o experiencia

El precio de la suscripción será estructurado en tres niveles:

- **Plan básico (Freemium):** Gratis, con funcionalidades limitadas para atraer a nuevos usuarios y equipos pequeños.
- **Plan Profesional:** \$10 USD/usuario/mes, con características adicionales como gestión avanzada de tareas, integración con otras herramientas y reportes básicos.
- **Plan Empresarial:** \$30 USD/usuario/mes, para equipos más grandes, con funciones avanzadas de personalización, seguridad, analíticas avanzadas y soporte prioritario.

6. POTENCIAL INGRESOS

Anual

Si capturamos aproximadamente **0.5% del mercado global** y asumimos un **mercado total disponible de 200 millones de usuarios potenciales**, y estimamos que un **1% de los usuarios** se convertirán en suscriptores pagos en el primer año, esto nos daría aproximadamente **2 millones de usuarios** pagando por la solución. Si el precio promedio es de \$15 USD/mes por usuario (combinando planes básico, profesional y empresarial), los ingresos anuales serían:

- **2 millones de usuarios x \$15 USD/mes x 12 meses = \$360 millones de ingresos anuales.**

4.3 Marketing mix

PRODUCTO

Describe la propuesta de venta única que establece claramente las características y beneficios que hacen que tu solución sea única.

Nuestra aplicación web automatiza la gestión de proyectos con una interfaz intuitiva y accesible, diseñada para optimizar la coordinación y productividad de equipos de trabajo de cualquier tamaño o sector. Se diferencia por:

- **Facilidad de uso:** No requiere conocimientos técnicos avanzados.
- **Versatilidad:** Adaptable a diferentes sectores y tipos de proyectos.
- **Transparencia:** Seguimiento claro del progreso de tareas y asignaciones
- **Automatización:** Reduce el tiempo invertido en tareas repetitivas.

LUGAR

¿Dónde está disponible la solución para la gente y cómo llegan a ella?

La solución estará disponible globalmente a través de:

1. **Tiendas de aplicaciones para descarga**
2. **Plataforma Web**
3. **Colaboraciones estratégicas**

PRECIO

¿Cuáles son las ganancias?

Con un modelo de suscripción y un precio promedio de \$15 USD/usuario/mes, las ganancias dependerán del crecimiento de la base de usuarios. Se espera alcanzar **\$360 millones anuales** en el primer año, como estimación conservadora, al capturar un pequeño porcentaje del mercado global.

ENTORNO FÍSICO

¿Qué impresión da el entorno de tu producto o servicio a los usuarios y proveedores?

- **Interfaz amigable y profesional**
- **Soporte técnico eficiente**
- **Imagen de marca sólida**

PROCESO

¿Cuáles son los procedimientos que utilizar para entregar tu producto o servicio?

1. **Registro rápido**
2. **Configuración guiada**
3. **Actualizaciones continuas**

PERSONAS

¿Cuáles son los perfiles de tus colaboradores que están involucrados?

1. **Desarrolladores de software**
2. **Diseñadores UX/UI**
3. **Especialistas en marketing**
4. **Equipo de soporte técnico**
5. **Gestores de producto**

PROMOCIÓN

¿Cuáles son los medios utilizados para que tu audiencia conozca tu producto o servicio?

1. **Campañas digitales**
2. **Marketing de contenidos**
3. **Programas de referidos**
4. **Alianzas estratégicas**
5. **Participación en eventos**

4.4 Scaling plan

Gestión de Proyectos

Know How

¿Los procesos o sistemas son capaces de operar a un volumen mayor?
¿Es posible aumentar la capacidad que tienen dichos procesos y sistemas?

Sí, los sistemas están diseñados para ser escalables. La infraestructura tecnológica se basa en **servicios en la nube** (como AWS o Azure) que permiten manejar un mayor volumen de usuarios y datos según crezca la demanda. Las integraciones con herramientas de terceros están preparadas para ser ampliadas sin afectar el rendimiento.

Gente y gobernanza

¿Cuáles son las habilidades clave con las que deben de contar?
¿Es necesario cambiar la operación del proyecto?

- **Desarrolladores senior** con experiencia en escalabilidad y tecnologías en la nube.
- **Especialistas en DevOps** para garantizar que la infraestructura tecnológica sea eficiente y confiable.
- **Expertos en análisis de datos** para interpretar el uso de la herramienta y proponer mejoras.
- **Líderes en gestión de proyectos** que entiendan las necesidades de los usuarios finales.
- **Equipo de ventas y marketing** capacitado en estrategias B2B y B2C.

Reputación y efectividad

¿Puedes mostrar evidencia de la viabilidad del negocio?
¿Con qué otros tipos de empresas o negocios puedes hacer alianzas?

- **Validación inicial:** Encuestas y estudios de mercado confirman la necesidad de una herramienta como esta.
- **Pruebas piloto:** Casos de éxito en empresas pequeñas y startups.
- **Métricas clave:** Retención de usuarios en la versión gratuita y conversiones al modelo de suscripción premium.

Recursos físicos.

¿Cuáles son los recursos con los que cuentas actualmente para llevar a cabo el proyecto?

- **Infraestructura tecnológica inicial:** Servidores en la nube y plataformas de desarrollo.
- **Equipo humano:** Desarrolladores, diseñadores UX/UI y marketing.
- **Capital inicial:** Fondos provenientes de ahorros propios o inversores ángeles.
- **Herramientas de colaboración:** Plataformas como GitHub, Jira y Figma para coordinar el desarrollo y diseño.

Modelo de negocio y dinero

¿Cuentas con un modelo de negocio, viable, que cuente con una visión clara de la estructura de ingresos y costos?
¿Existe evidencia de demanda suficiente?

- **Modelo Freemium:** Atraer usuarios con una versión gratuita y convertirlos a suscripciones premium.
- **Planes escalonados:** Diferentes precios para equipos pequeños, medianos y grandes.
- **Bajos costos operativos iniciales:** Uso de servicios en la nube para reducir costos de infraestructura.