



“Algo que no tiene sentido es que un equipo ágil o scrum construya un producto de mala calidad o entregue un producto o servicio peor de como lo encontró”

Jorge H. Abad L.

En un momento Comenzamos

De la idea al negocio Metodologías para concretar la idea en negocio

Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica
Dirección General Adjunta de Promoción Institucional



Mayo
2022



Dinámica de la sesión digital

1. Usemos el chat para interactuar de manera positiva y puntual.
2. La atención a sus preguntas será únicamente a través del módulo preguntas y respuestas – **Q&A** –
3. El conferencista dará lectura a los comentarios y preguntas y guiará las dinámicas entre empresarios.
4. Agradecemos contestar nuestra encuesta de satisfacción.
5. Los materiales didácticos del presente programa serán compartidos con usted únicamente durante la realización del evento, mediante un enlace para su descarga. El material no podrá ser compartido por otro medio posteriormente.



¡Iniciemos!

Ponente

Violeta Pérez Gómez



Es Licenciada en Administración de Empresas y cuenta con una maestría en Ingeniería en Innovación y Tecnología con Especialidad en Dirección de Operaciones y gestión de proyectos.

Consultora en programas de incubación para emprendedores.

Emprendedora social desde hace más de 5 años. Es estratega y analista de datos además entrenadora de equipos comerciales

Actualmente forma parte de la Red de Consultores para Mipymes de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica de Nacional Financiera, S. N. C.

Objetivo del Taller

Al finalizar el programa, los participantes conocerán herramientas prácticas y ágiles para el diseño y puesta en marcha de una idea de negocio rentable y socialmente responsable.



Objetivo Módulo 1



Que el emprendedor se familiarice con los conceptos y nueva dinámica del diseño de modelos de emprendimiento con metodologías ágiles.

Temario

I. Evolución del concepto de emprendimiento

1. ¿Cómo ha cambiado el concepto de emprendimiento a lo largo del tiempo?
2. El reto de ser emprendedor
3. Habilidades que debe desarrollar el emprendedor
4. El cambio y los paradigmas

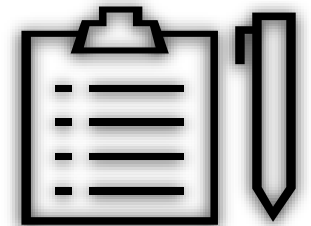
II. Las metodologías ágiles más efectivas para el emprendimiento

1. Business Model Innovation
2. SCRUM
3. KANBAN
4. Sprint
5. Ideación

III. Conceptos clave del emprendimiento que todo emprendedor debe dominar

1. Producto mínimo viable
2. Reiteraciones y pivoteos
3. Propuesta de valor
4. Elevator Pitch
5. Prototipado

IV. Conclusiones



Dinámica

- ¿Cuál es tu nombre y el lugar en el que te encuentras?
- ¿Qué negocio será tu emprendimiento?
- ¿Que esperas del programa **Emprendimiento exitoso**?

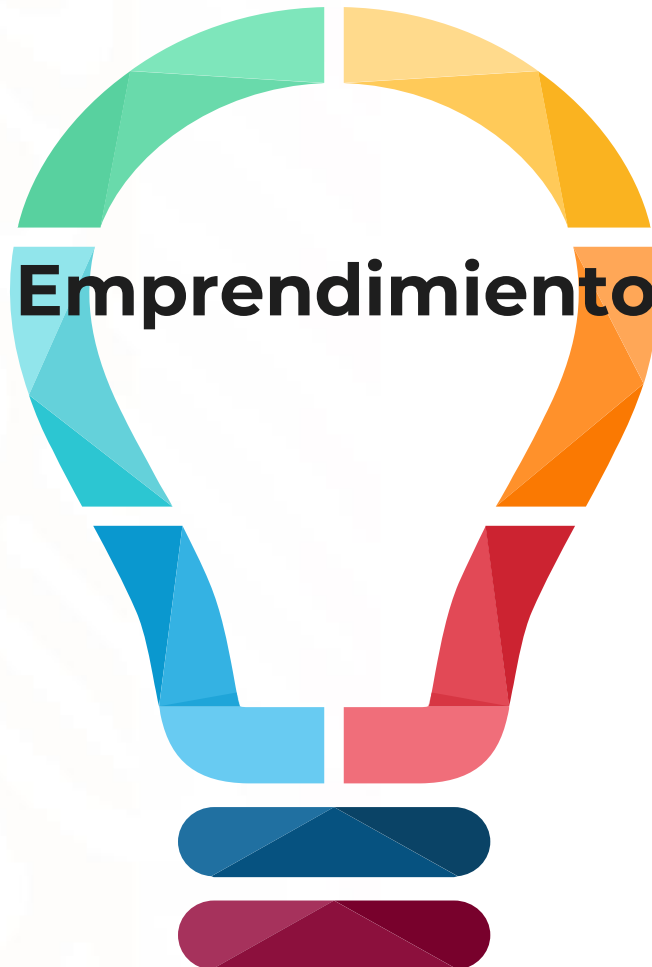
Evolución del concepto de emprendimiento

¿Cómo ha cambiado el concepto de emprendimiento a lo largo del tiempo?

1 Del francés
'*entrepreneur*', que
significa «pionero»

2 Es una mega
tendencia a nivel
mundial

3 Las nuevas tecnologías han
abierto una gigantesca
ventana de oportunidades
para emprender



6 Cualquiera que cree un nuevo
producto o negocio en condiciones
de incertidumbre extrema es un
emprendedor

5 3 formas de emprendimiento

- Negocio nuevo
- Franquicia
- Intraemprendimiento

4 Si bien existe desde el inicio de los
tiempos, hoy el emprendedor tiene
una óptica distinta y cambiante para
adaptarse a los nuevos retos

La evolución del emprendedor

Hombre de las
cavernas



Herramientas de
caza
Neolítico

Mercaderes
Fenicios



Estrategias comerciales
Antigüedad clásica

Comerciantes
Romanos



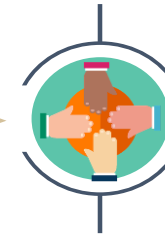
Mercados abiertos
Roma clásica

Exploradores
Emprendedores



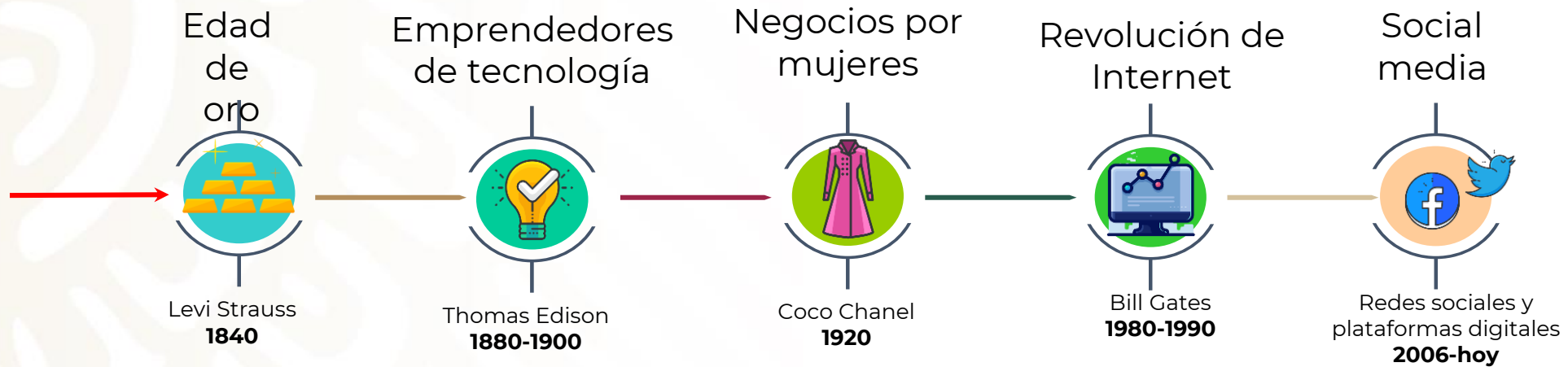
Imprenta
Renacimiento

Innovaciones
americanas



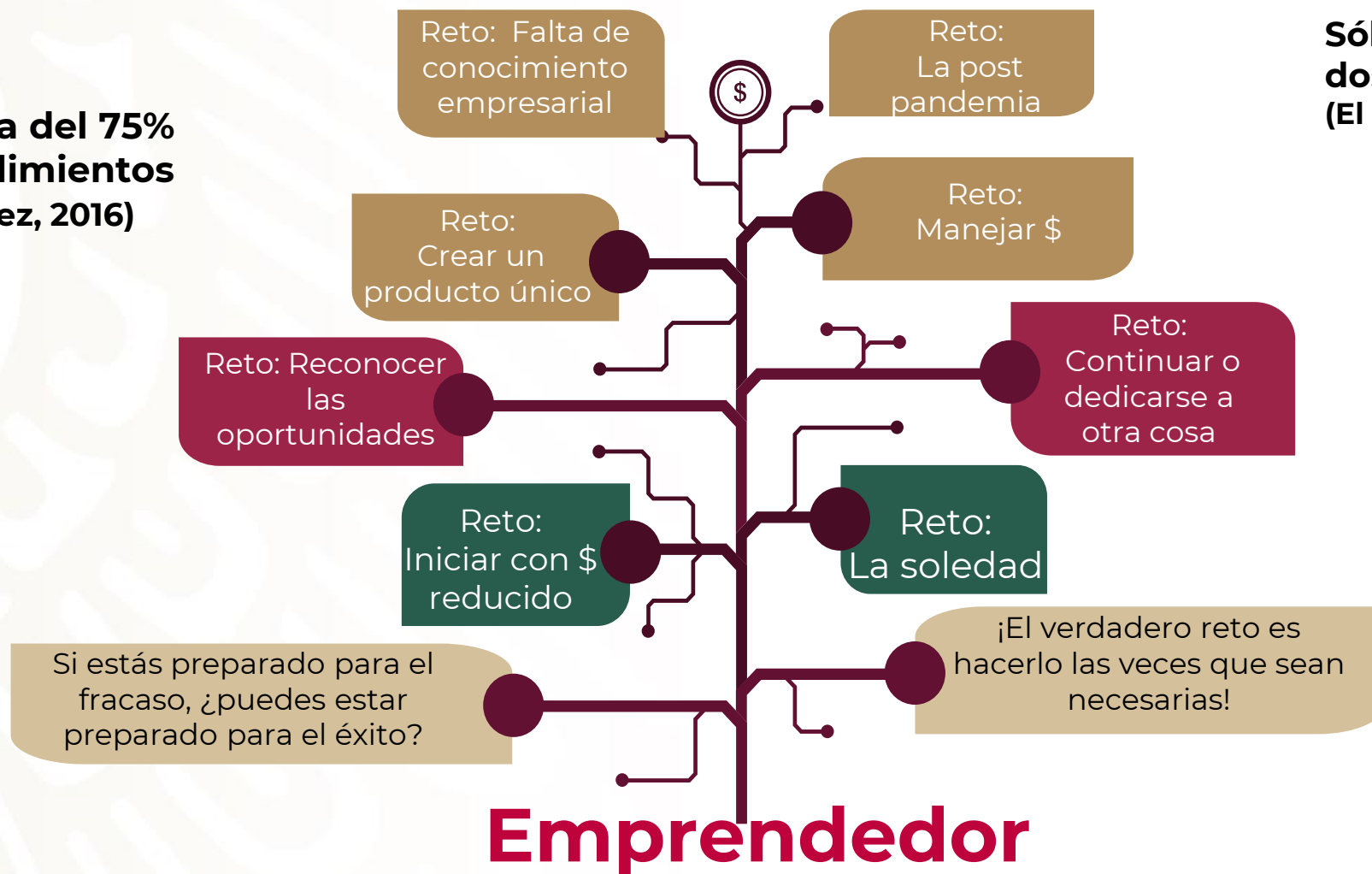
Contactos
comerciales
América Colonial

La evolución del emprendedor



El reto de ser emprendedor

En México cerca del 75% de los emprendimientos fracasan (López, 2016)



Sólo un 25% alcanza dos años de existencia.
(El Financiero, 2014)

El reto de ser emprendedor



¿Qué retos enfrentas como emprendedor?

Contestar en el chat



Habilidades que debe desarrollar el emprendedor



El cambio y los paradigmas



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT

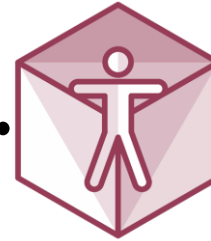


nacional financiera



Ricardo
2022 Flores
Año de
Magón
PRECURSOR DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA

Nuestros modelos mentales tienen un mecanismo interno de auto preservación

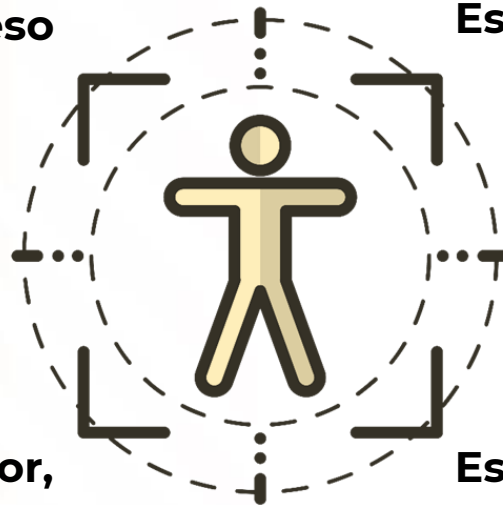


El dilema del cambio

La mente tiene dispositivos que mantienen creencias, opiniones y conductas. Se encarga de prevenir el cambio, intentando por todos los medios conservar el equilibrio, aun cuando ese equilibrio cause sufrimiento.

El cambio y los paradigmas

**El cambio es
un proceso**



**Estado actual
Estado de transición
Estado futuro**

**Todos los cambios implican dolor,
sacrificio y pérdida, es el precio por
obtener lo que deseamos**

Estado de Transición está cargado de
emociones: confusión, desesperación,
ansiedad, la ira, el miedo y la esperanza.

El cambio y los paradigmas

Paradigma es un modo de considerar las cosas. Una manera general de pensar y/o de actuar, que define las perspectivas de una época, una cultura o una disciplina.

Los hijos replicarán el comportamiento de los padres en lo personal y en lo profesional

El éxito en la vida está directamente relacionada con tener mucho dinero



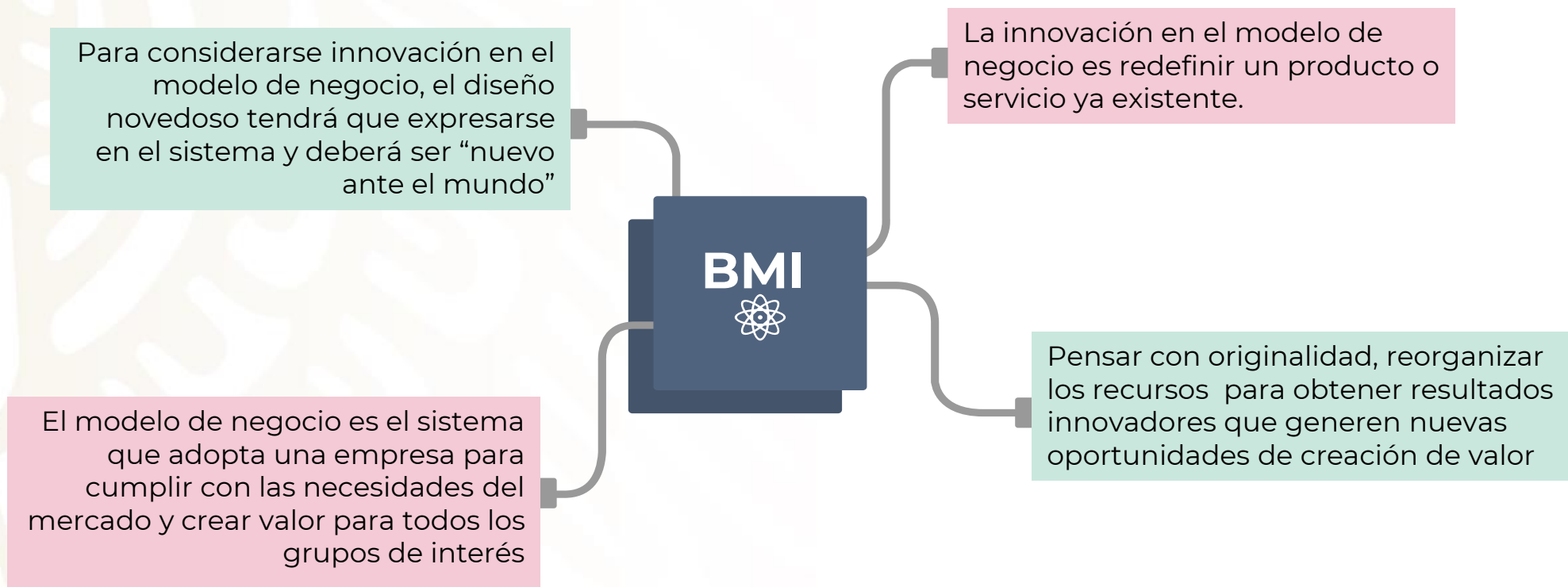
Los productos con precios altos son de buena calidad

Las personas no pueden trabajar desde casa

¿Los Paradigmas pueden representar oportunidades de negocio?

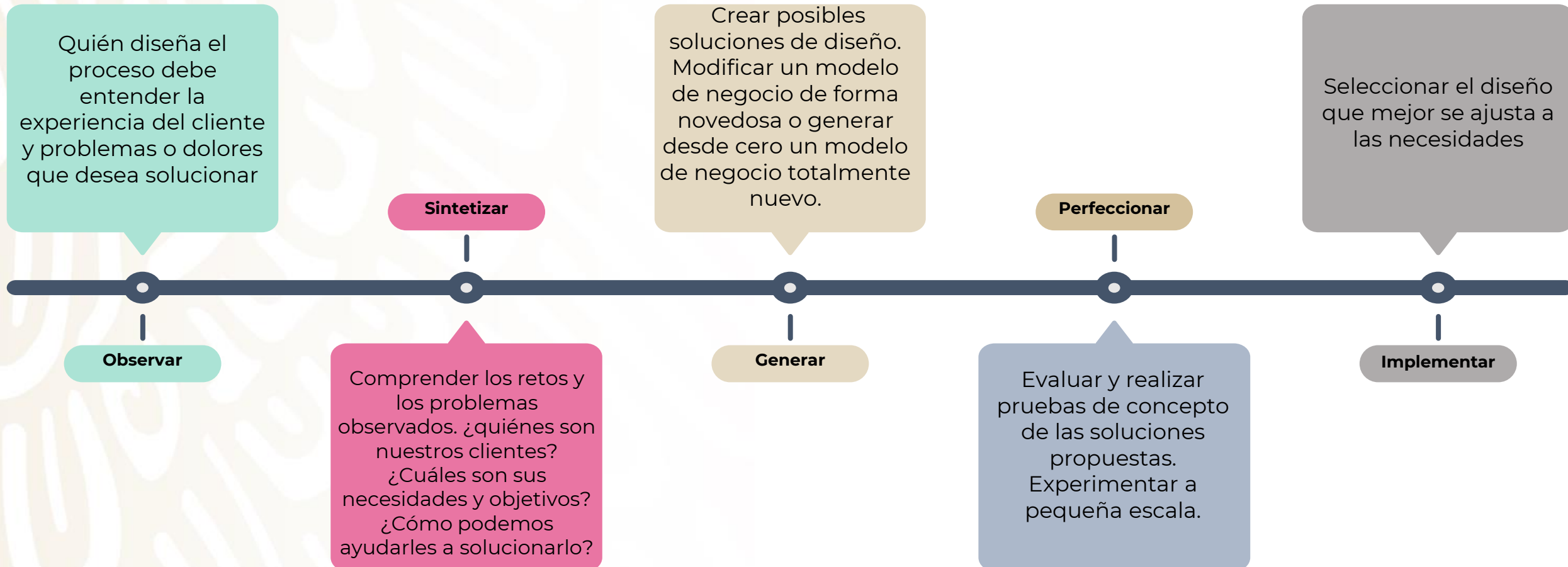
Las metodologías ágiles más efectivas para el emprendimiento

Business Model Innovation



Business Model Innovation

Proceso



SCRUM

Metodología ágil para desarrollar proyectos con alto grado de innovación e incertidumbre

Reunión de planificación donde presentan los requerimientos o necesidades del cliente por el Product Owner

Reuniones diarias de 15 minutos para dar seguimiento a las tareas

Análisis del equipo: desempeño y áreas de oportunidad



3 roles: Product Owner
Scrum Master y el Equipo



Módulos cortos y fijos. El ciclo de trabajo se realiza en bloques (Sprint). El proceso lleva de 2 a 4 semanas



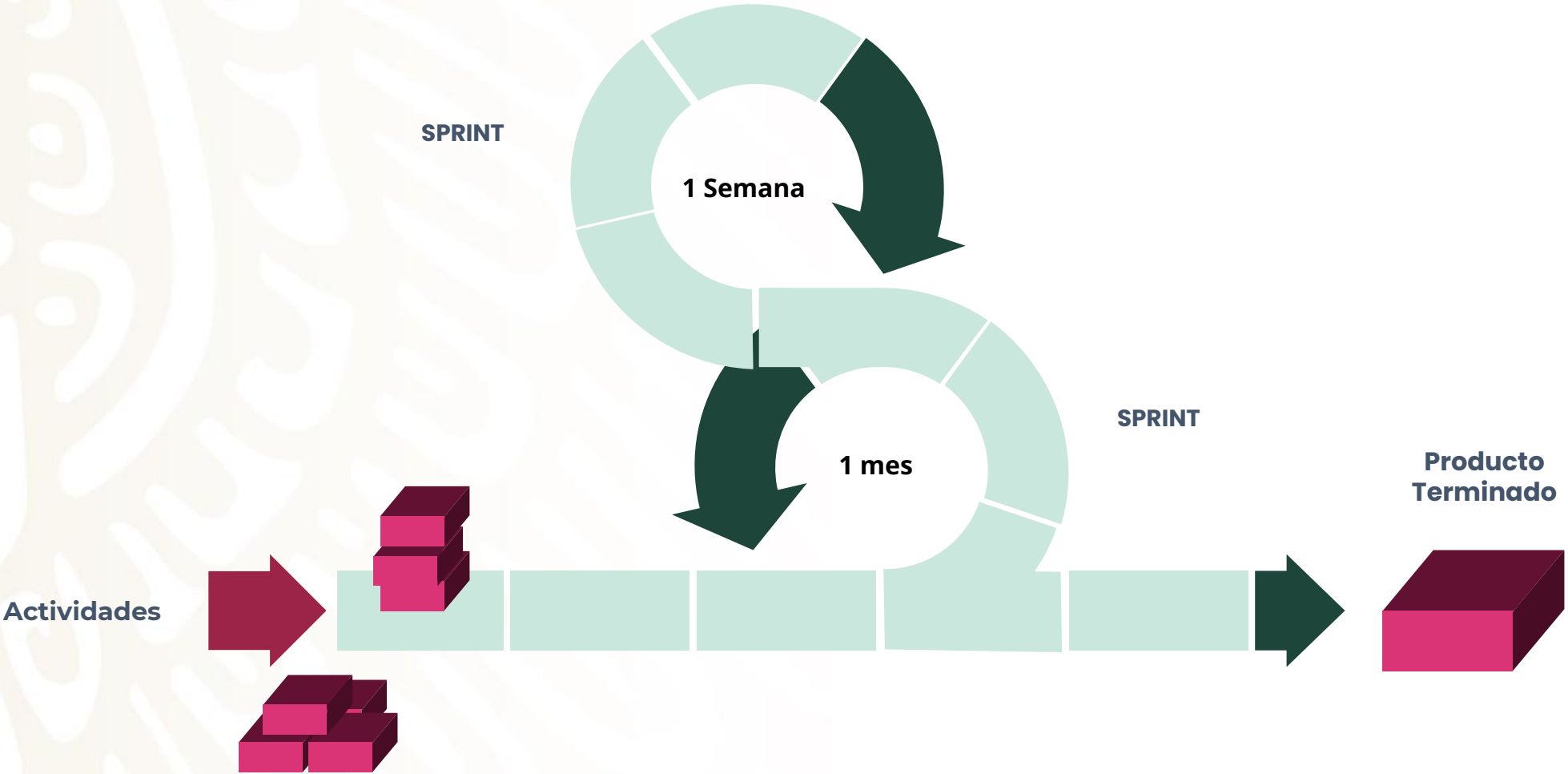
El equipo realiza una Sprint backlog, consiste en las tareas que se van a realizar durante el Sprint



Reunión después de concluir el sprint, para verificar que se cumplieron las metas u objetivos.



Proceso SCRUM



KANBAN

Palabra
japonesa que
significa
“cartel”

Todos deben
conocer y
entender el
proceso

Demuestra
dónde están los
cuellos de botella
en el proceso y
qué es lo que
impide que el
flujo de trabajo
sea continuo

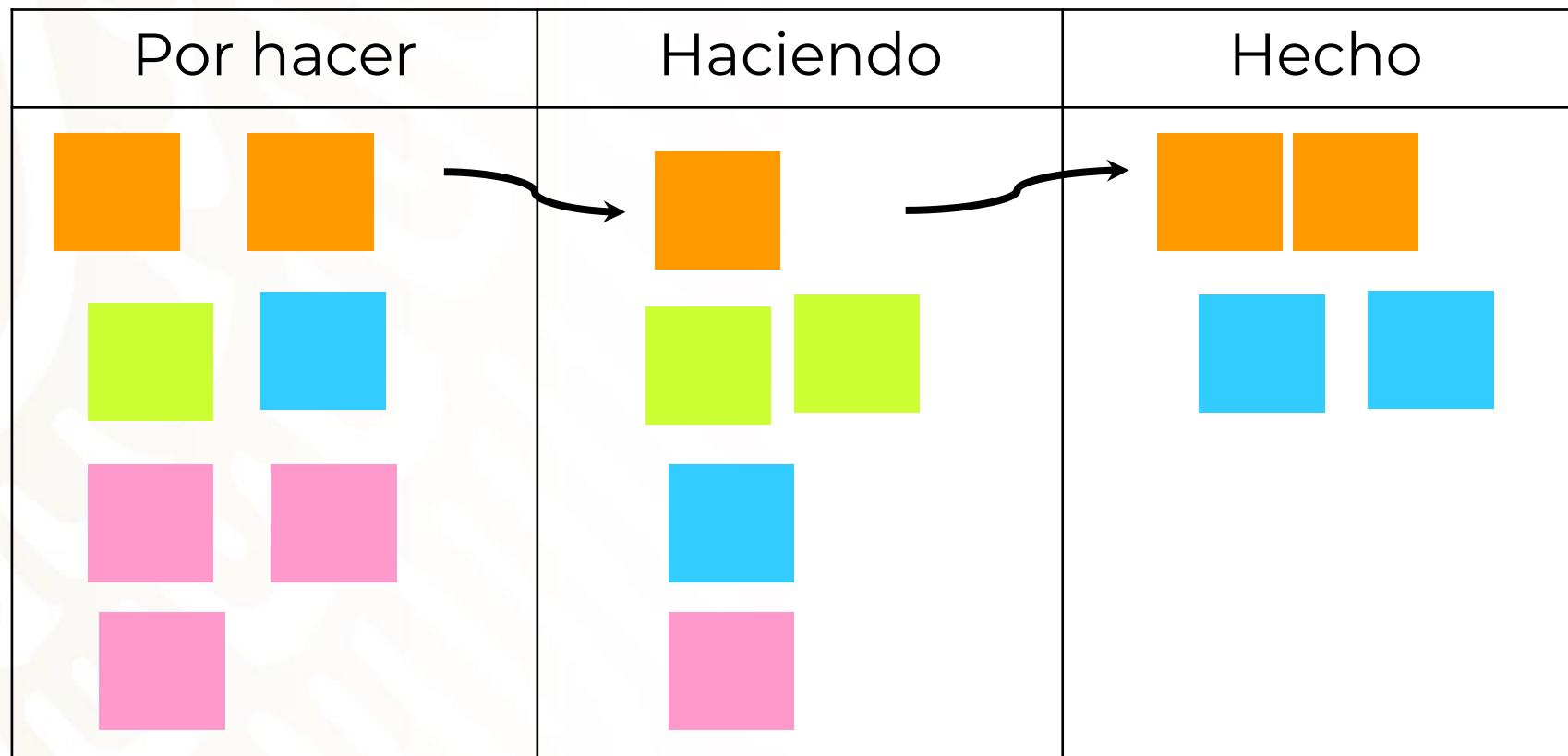
Define el flujo
de trabajo

Gestiona el
ciclo y evalúa

Visualizar los
flujos de
trabajo de una
tarea a través
de un gráfico

Cada
integrante sabe
lo que tiene
que hacer

KANBAN



Ejercicio

Abrir una cuenta en alguna herramienta que te permita gestionar tus proyectos, ejemplos:



GoodDay

<https://www.goodday.work/>



<https://slack.com/intl/es-mx/>



<https://trello.com/es>



<https://asana.com/es>

SPRINT

Sprint

Proceso de 5 días con el objetivo de responder las cuestiones críticas de un negocio a través del diseño, el prototipado y el testeo con los clientes.

Definir un objetivo, contar con el equipo, el espacio adecuado y dedicarse al proceso.

Acelerar y simplificar el proceso de diseño de un producto a través de talleres de co-creación.

Acelera el proceso de toma de decisiones y reduce el riesgo en los proyectos porque se valida con usuarios reales.

SPRINT



Lunes

Define un objetivo claro y realista



Martes

Generan ideas y definen los usuarios con los que se probará la solución



Miércoles

Seleccionan las ideas



Jueves

Prototipado de ideas



Viernes

Testeo de las soluciones con el público objetivo



Ejercicio

Diseña tu plan
SPRINT

	Día	Tareas	Responsable
	Lunes Define un objetivo claro y realista		
	Martes Generan ideas y definen los usuarios para probar la solución		
	Miércoles Seleccionan las ideas		
	Jueves Prototipado de ideas		
	Viernes Testeo de las soluciones con el público objetivo		

Ideación



Imaginación y capacidad de plasmar los pensamientos en una idea tangible

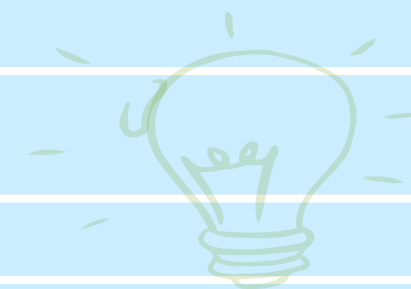
Proceso para encontrar una idea

- Lluvia de ideas
- Mapa mental
- Analogías
- Brainwritting
- Entre otras

Generar ideas nuevas, no copiar y olvidar lo conocido

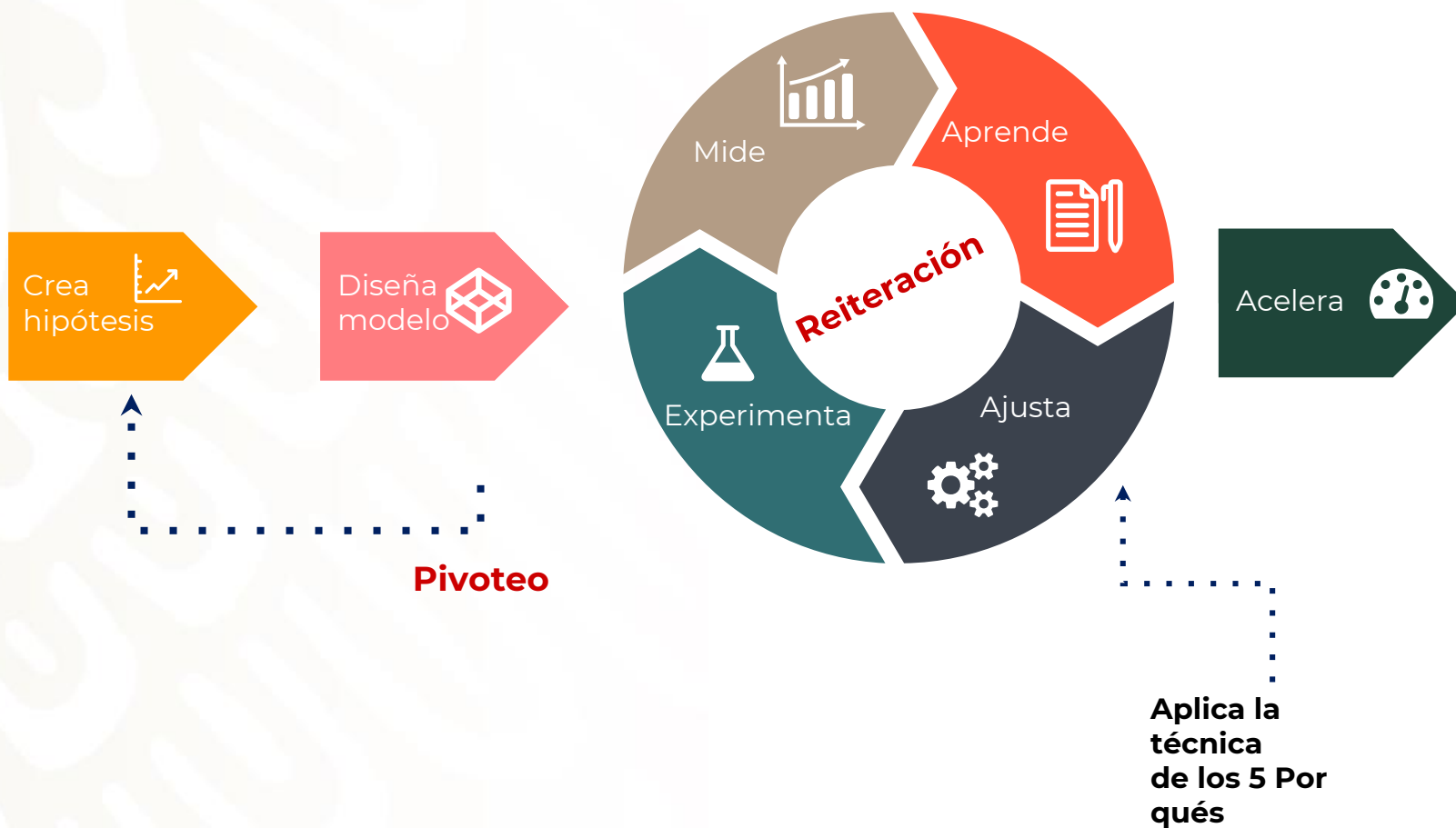
Ideación

Técnica	Funcionamiento
Lluvia de Ideas o Brainstorming	Anotar en una pizarra ideas surgidas de forma espontánea.
Mapa mental	Representar ideas con gráficos para comprender un tema
Brainwritting	Las ideas de cada persona son retroalimentadas por sus compañeros
Los 6 sombreros	Definir roles de los participantes y enfoques distintos sobre un mismo tema.
SCAMPER	Acrónimo de las palabras: Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner en otros usos, Eliminar o Reordenar. Seguir el orden de la palabras.
PNI	Acrónimo de las palabras: Positivo, Negativo e Interesante. Evaluar ideas considerando las 3 palabras.
Analogías	Asociar temas o conceptos que por lo general no tienen relación para generar ideas poco convencionales y únicas.
4x4x4	Generar ideas de manera individual para posteriormente seleccionarlas de forma grupal. 1 participante = 4 ideas; 1 pareja = 4 ideas; 1 grupo de 4 participantes = 4 ideas.



Conceptos clave del emprendimiento que todo emprendedor debe dominar

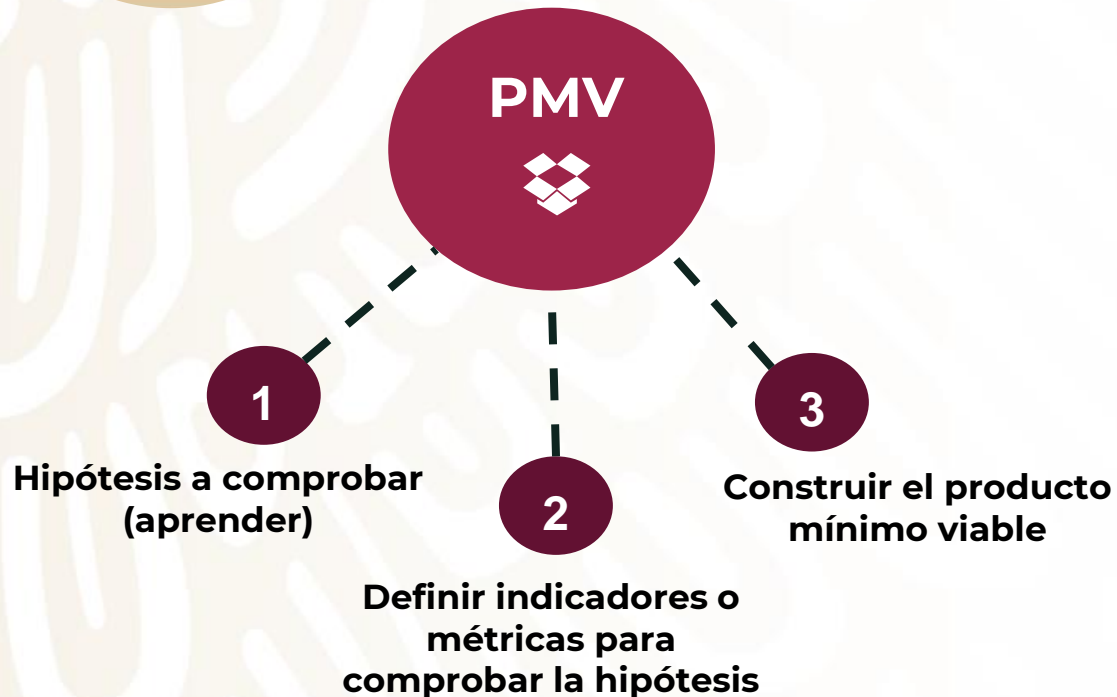
Producto mínimo viable



Producto mínimo viable

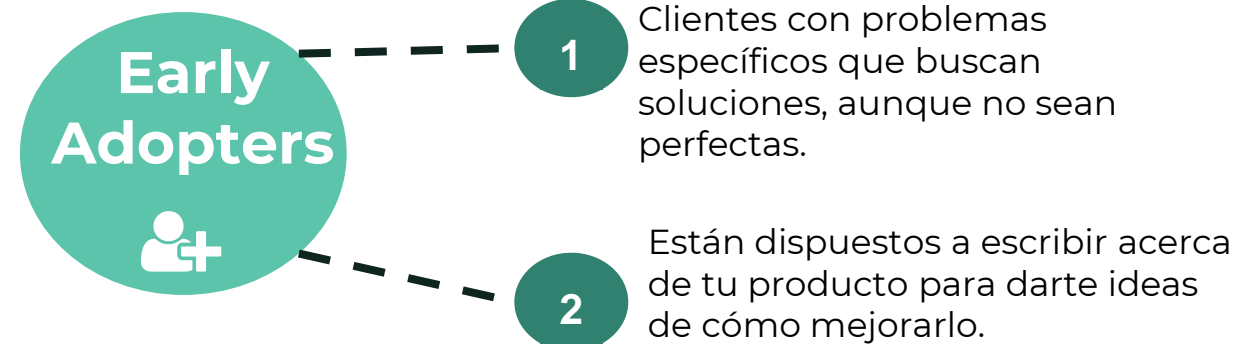
PMV


Es el proceso que nos permite lanzar el producto con el mínimo de funciones posible para que podamos aprender información relevante de su lanzamiento y uso de los usuarios mediante una serie de métricas.

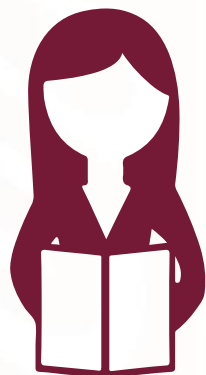


Es aquella versión del producto que permite dar una vuelta entera al circuito de Crear-Medir-Aprender con un mínimo esfuerzo y el mínimo tiempo de desarrollo.

PMV

Propuesta de valor



Es una promesa de valor por entregar

Explica



Cómo tu producto o servicio resuelve y mejora una situación o problema.



Los beneficios que pueden esperar tus clientes.



Por qué deberían de comprar contigo y no con la competencia.

Elevator Pitch



La primera impresión de gran impacto

Discurso simple, contundente y rápido de lo que haces como profesional o los servicios/productos que ofrece tu negocio.

Discurso de elevador debería durar menos de 1 minuto, máximo 2 min.

Forma concisa, articulada y veloz para captar la atención, persuadir a alguien para que te escuche o lograr una entrevista.

Elevator Pitch



1# ¿Quién eres?

Hola, mi nombre es _____ (cargo y nombre empresa)

2# ¿A qué te dedicas?

Ayudó a _____ (público objetivo)

Para ello _____ (experiencia y Formación)

Realizó _____ (herramientas, soluciones)

A través de _____ (producto, servicios)

Puedes ponerte en contacto conmigo en _____ (n° tel, web)

3# ¿Qué aportas de valor?

- ¿Qué necesidad resuelves?
- ¿Cómo pretendes resolverlo?
- ¿Por qué elegirte a ti?

Elevator Pitch



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



Ejemplo:

Mi nombre es **Julián Miranda**
¿Alguna vez ha revisado tus depósitos de agua?
¿Cada cuánto tiempo los limpia? ¿Conoce las enfermedades que le pueden ocasionar?
Cuidamos la salud de las familias a través de la limpieza y desinfección de sus depósitos de agua, con personal calificado y productos biodegradables.
Puedes contactarme en el 9841285471

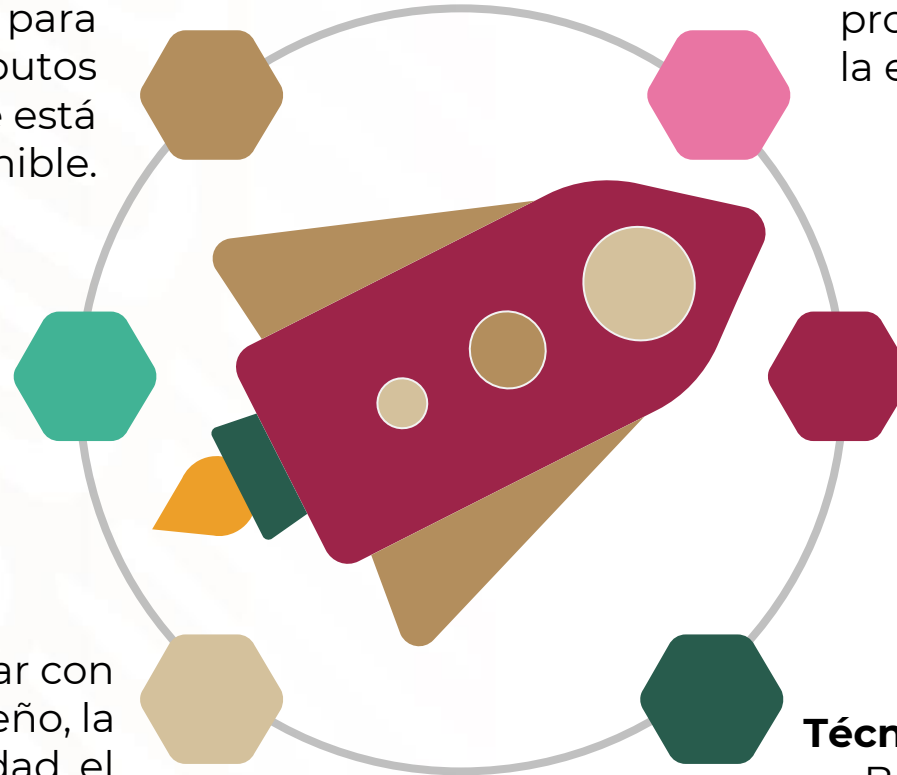
Elabora tu Elevator pitch

Prototipado

Modela el producto final para realizar un test sobre los atributos sin necesidad de que esté disponible.

Testear haciendo uso del modelo.

Nos permite comprobar con precisión la utilidad de un diseño, la materialidad, la funcionalidad, el rendimiento y la viabilidad de un producto.



Cuanto más próximo se encuentre el prototipo al producto real, mejor será la evaluación.

Fases



Técnicas

- Bocetos
- Modelos de apariencia
- Prototipado rápido

Sesión de preguntas





Tu opinión es valiosa:

Encuesta

Conclusiones



Recomendaciones

Define tu plan de trabajo: Kanban, SPRINT, Asana, entre otros

Revisa periódicamente tus avances

Cuando te equivoques: aprende de ello

Prueba tu producto o servicio y mejóralo constantemente

No esperes a tener la versión final de tu producto para probarlo con tus clientes tempranos.



Descarga los materiales de la sesión



Ingresa

www.nafintecapacita.com



HACIENDA
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO



BANCOMEXT



nacional financiera



1

Aún no estás registrado:

- Da clic en "Regístrate".
- Incorpora los datos solicitados.

2

Estás registrado:

- Da clic en "Iniciar sesión".
- Ingresa tu mail y contraseña.



En caso de tener alguna duda del funcionamiento de la plataforma te invitamos a ingresar a este video tutorial:
<https://drive.google.com/open?id=14TJvzljLXI1la9RnNNtKhjdxXec0rsA>

Usa el navegador Google Chrome para mejorar tu experiencia.

¿CÓMO CONTACTARNOS?



ayuda@nafintecapacita.com



nafin.com o gob.mx/nafin
nafintecapacita.com



800 NAFINSA (623-4672)



/NAFINSA
Capacitación Empresarial Nafin



/NafinOficial
/CE_Nafin



/Nafin