

26 Junio 2019

Innóvate EPM

Una idea diferente es todo lo que el mundo necesita



Opera:

parque
explora

Lidera:

epm

Vive un día como emprendedor

Lean StartUp en acción

@RoseRestrepoV
+573006523611



Innovando para
transformar vidas



Perfil del Facilitador



Rose Restrepo

Agile coach, Trainer & Change Agent

Innovar cocreando e integrando todo el equipo que construye junto con los clientes, usuarios y el entorno, se convierte en una aventura fascinante llena de retos, de experiencias y de aprendizajes.

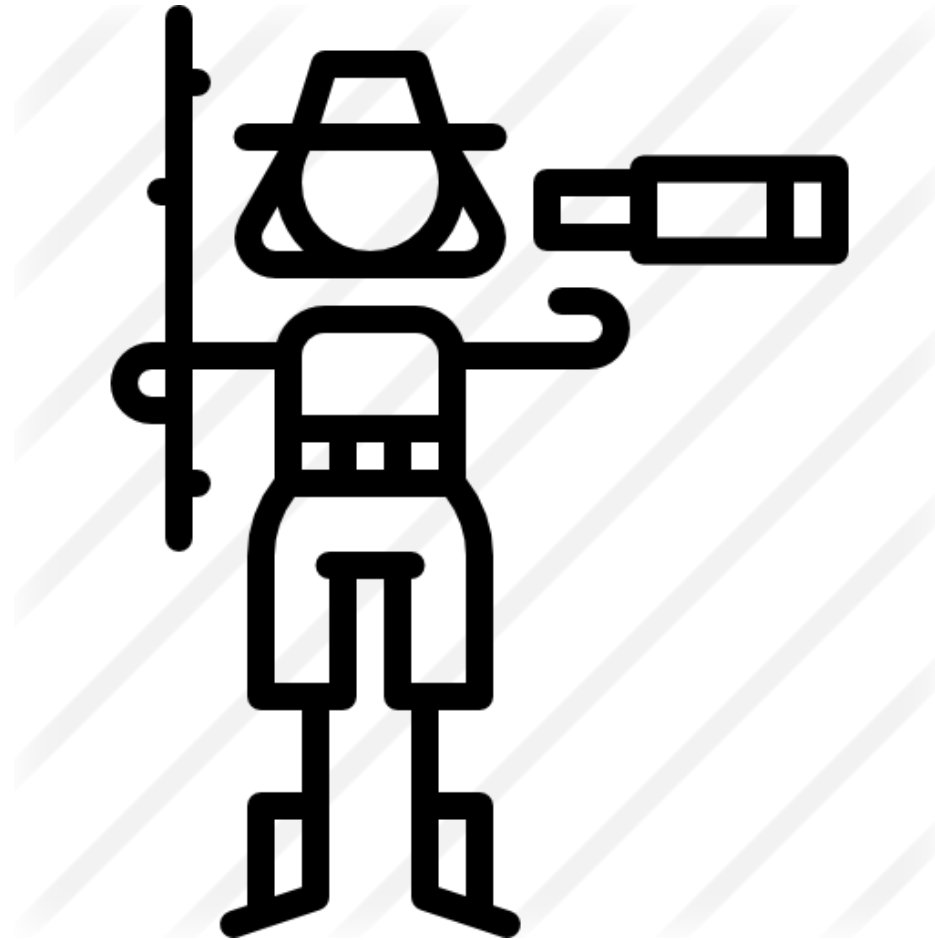
Lean StartUp en acción



Ideado por: Rose Restrepo

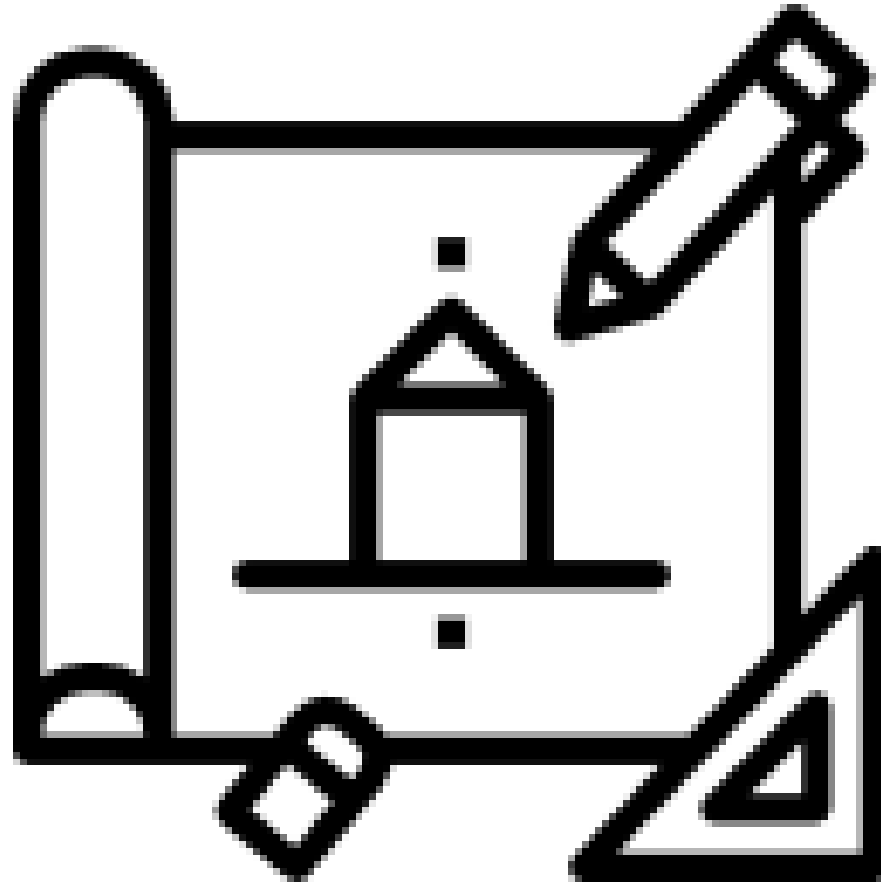
Validado por:

- Alejandro Henao
- Benjamín Montoya
- Juan David Martínez



- Nombre del explorador
- Tu principal sueño

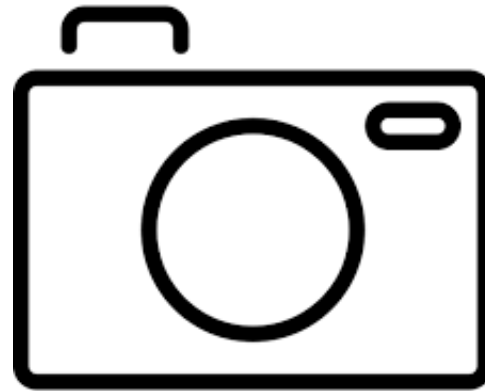




- Realiza un dibujo



1 minuto



3 minutos



Utilizando el dibujo que hiciste
explícalo a un compañero



1 minuto





Aprendizaje validado, experimentación e **iteración**

El objetivo es reducir el riesgo en el lanzamiento de nuevos productos y servicios.

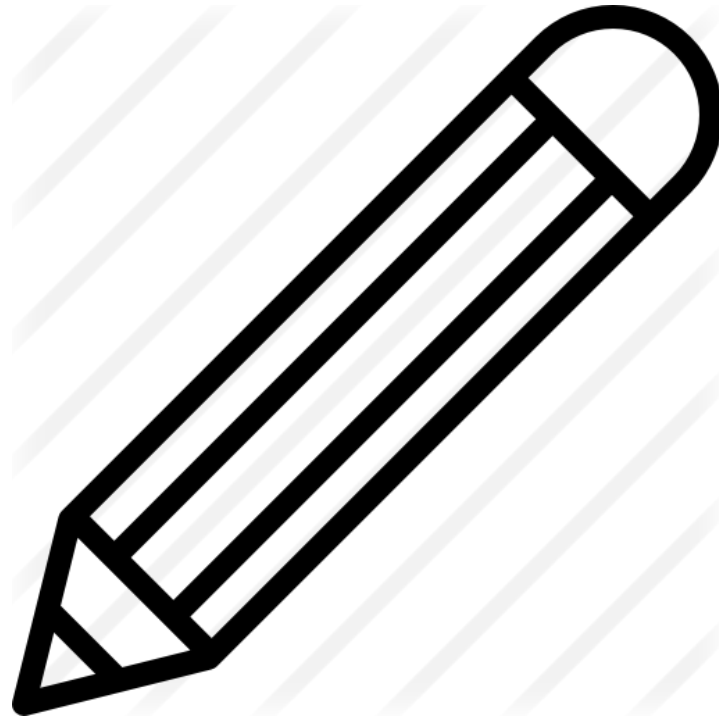
Aprender del cliente (**Customer Development**) es la clave y cuanto más rápido y barato mejor.

<https://innokabi.com/metodo-lean-startup/>

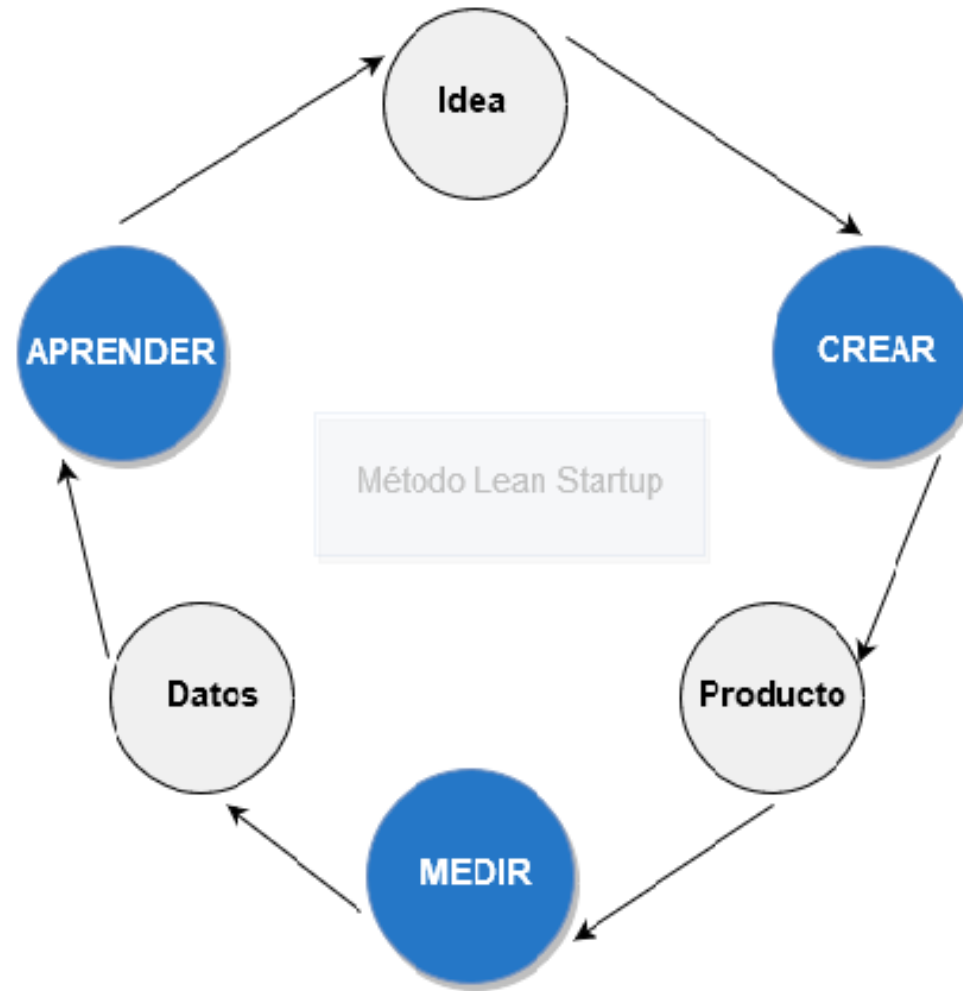


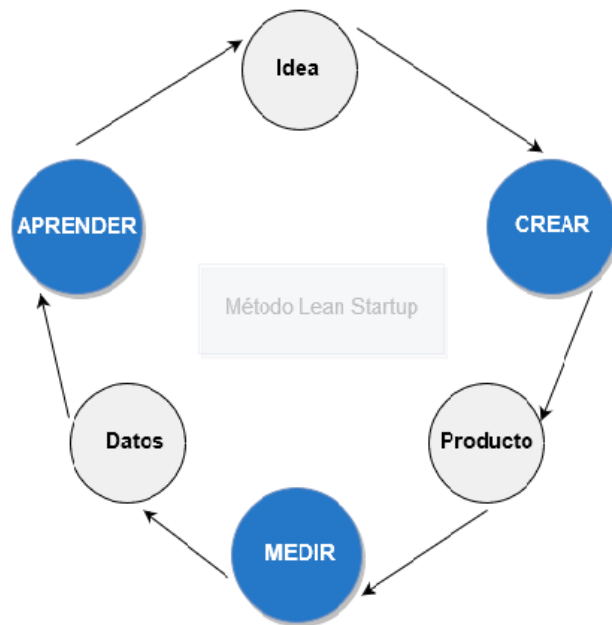
El método Lean Startup, concepto que fue desarrollado por Eric Ries en 2008 en su obra “El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua”, tiene como objetivo reducir el tiempo y el costo a la hora de crear una empresa, startup o un producto... ¿cómo? utilizando las hipótesis y la experimentación.





2 minutos





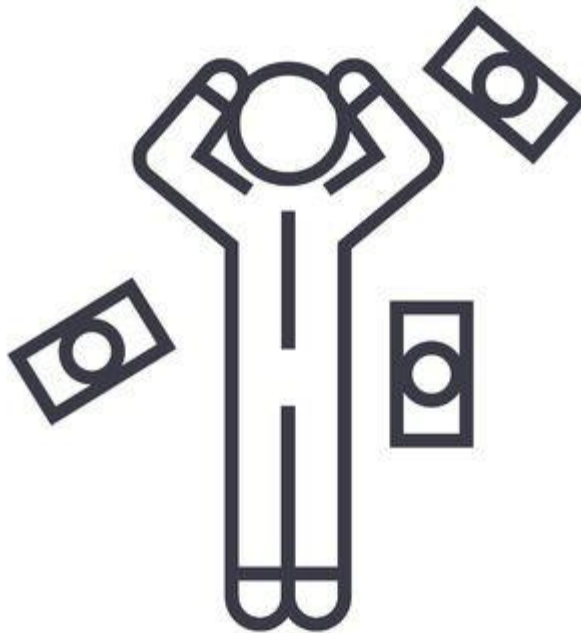
Para aplicar esta metodología en tu startup, deberás centrarte en tres pasos planteados en un círculo interminable y en constante movimiento que caracterizan este método, los cuales son: Crear-Medir-Aprender.

Este círculo consiste en transformar y **crear** las ideas en productos, **medir** la reacción y comportamiento de los clientes frente a los productos y **aprender** si perseverar o pivotar la idea de negocio.

Asimismo, para validar nuestro aprendizaje, no es preciso esperar a tener un producto perfectamente acabado, sino actuar con rapidez para *testear* lo antes posible nuestras hipótesis con clientes reales para conocer si estamos en la línea que buscamos o necesitamos rectificar y reconducir la idea.



☐ Incertidumbre

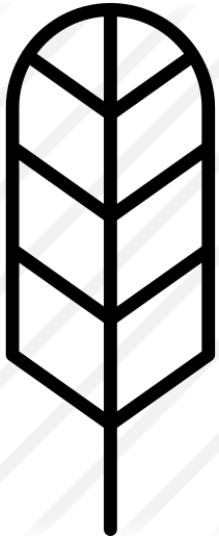


Cuando tenemos en mente lanzar una [idea de negocio](#), partimos de la base de que no sabemos lo que desean realmente nuestros [clientes potenciales](#) (y en ocasiones puede que ni ellos lo sepan), ¿verdad?

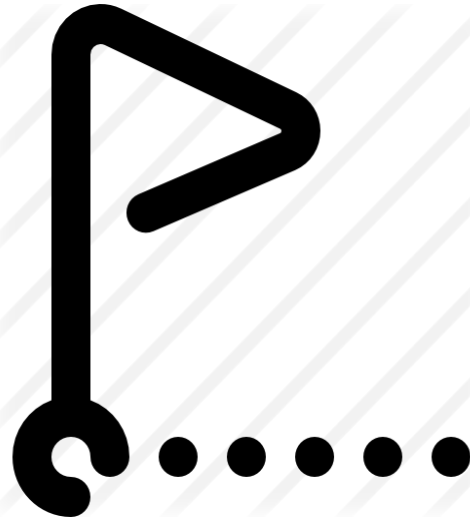
Por ello, es imprescindible que aprendamos desde el interior de la StartUp para conocer de primera mano cuáles son sus necesidades y encontrar al mismo tiempo un hueco para nuestro producto en el mercado.



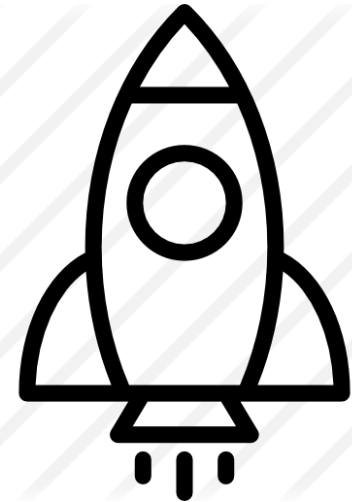
- ☐ Ejecutar una idea de negocio que puedas construir y vender en el contexto del edificio EPM
 - ☐ Este mismo día.
 - ☐ Insumos conseguidos en el mismo edificio o en otro lugar
 - ☐ Inversiones propias o con préstamo conseguidos por el emprendimiento
-
- ☐ Gamificación:
Gana quien logre que inviertan en su empresa al final del día (Shark Tank)



LEAN



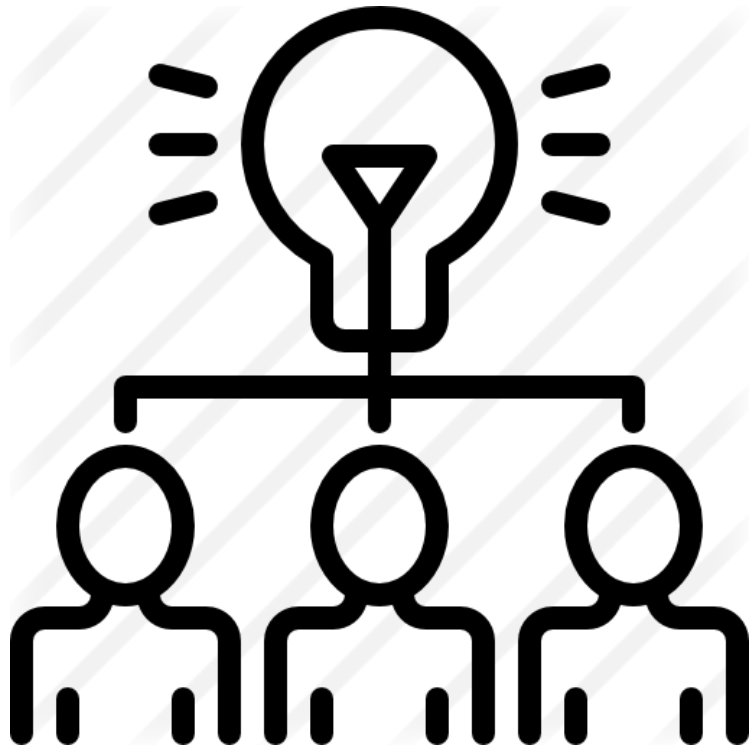
START



UP



2 minutos



Idea de Negocio

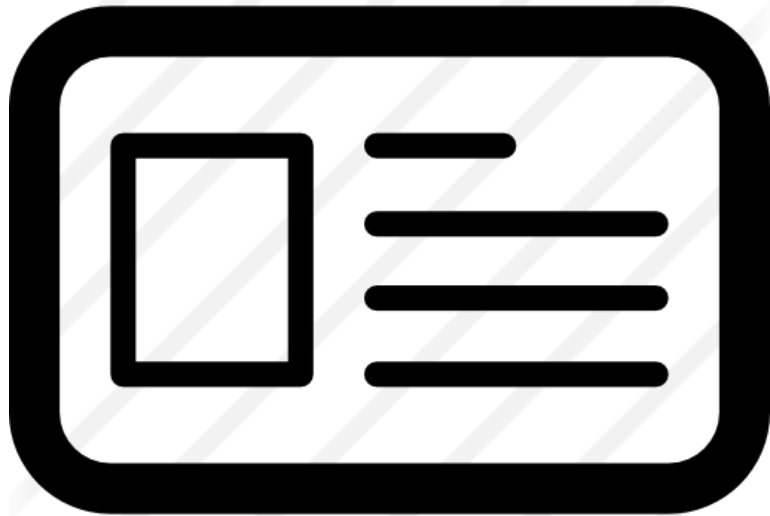
Ejemplos

Ventas de regalos para cumpleaños

Llevar al salón el almuerzo, salpicón, algo o refrigerio



5 minutos



- ☐ Nombrar emprendimiento
- ☐ Logo



3 minutos



Definición del Producto Mínimo Viable

PRODUCTO MINIMO VIABLE



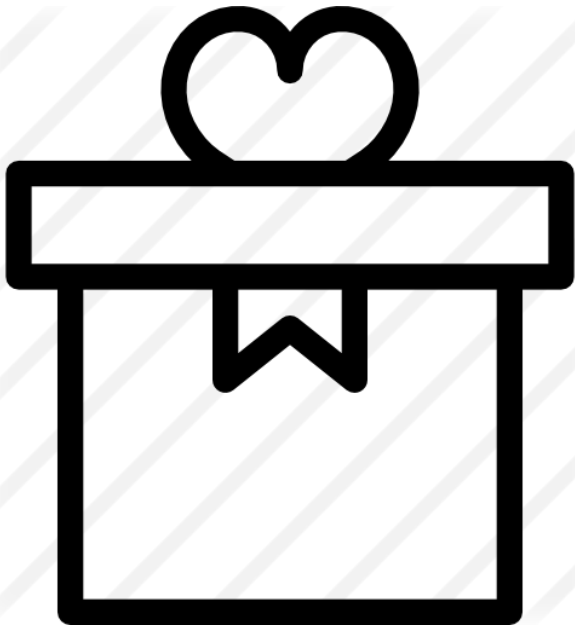
*“Es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo **recolectar la máxima cantidad de aprendizaje validado** sobre clientes al menor costo.”*

(Eric Ries)

<https://es.slideshare.net/gatomontes/taller-4-producto-mnimo-viable>

“Producto viable mínimo” (MVP por sus siglas en inglés), el cual hace referencia a aquel producto piloto que representa una versión de la idea que queremos lanzar con las características suficientes para dar a conocer el producto en el mercado.

Así pues, con el lanzamiento de este producto inacabado, podremos recopilar datos, saber qué mejoras aplicar y conocer mejor a nuestro *comprador*



PRODUCTO MINIMO VIABLE

PREGUNTAS PARA LLEGAR ..

- ☐ ¿Cuál es tu mejor producto? (sin limitaciones)
- ☐ Del mejor, con los recursos que tienes, ¿que lograrías hacer?



15 minutos



HIPÓTESIS



- ☐ ¿Qué te gustaría probar?
- ☐ ¿Qué necesitas probar?
- ☐ ¿Cuál es el mayor riesgo que tendrías?
- ☐ ¿Cuál es la mayor incertidumbre?
- ☐ Elige solo una !



5 minutos



METRICA RELEVANTE



- ☐ ¿Cómo probarías la hipótesis?
- ☐ ¿Cuántas ventas quisieras hacer hoy antes de regresar al salón para comprobar que fue exitoso tu producto, servicio o solución?



5 minutos



HIPÓTESIS



NOSOTROS CREEMOS QUE *creando una app móvil*
PARA *las personas que toman un taxi*
habitualmente

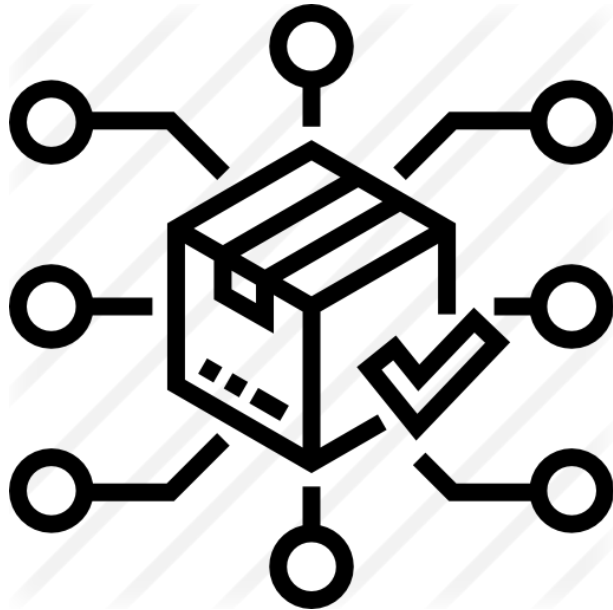
LOGRAREMOS *que puedan contactar de forma*
más rápida y segura un taxi

Y SABREMOS QUE TENEMOS ÉXITO CUANDO
8 de cada 10 personas que toman taxi
usen nuestra aplicación

<https://johnnyordonez.com/category/enterprise-lean-startup/>



5 minutos



- ☐ Diseña el producto/ servicio con las características mínimas que desees probar

Recréala con Legos !!!

- ☐ Elige la estrategia, conversa con tus socios
- ☐ Qué inversiones, diseños, compras necesitas para tener tu producto o servicio (el primer mínimo viable)?



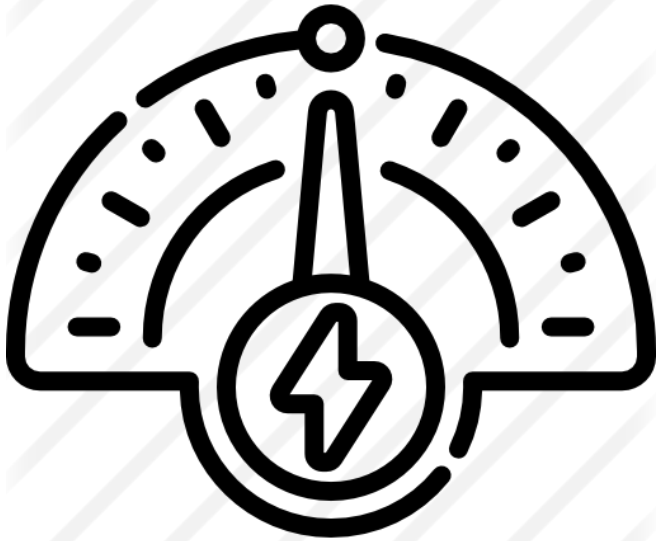
15 minutos para la construcción a escala del producto servicio y diseñar la estrategia



- ❑ Resume el valor y la descripción del producto / servicio generado



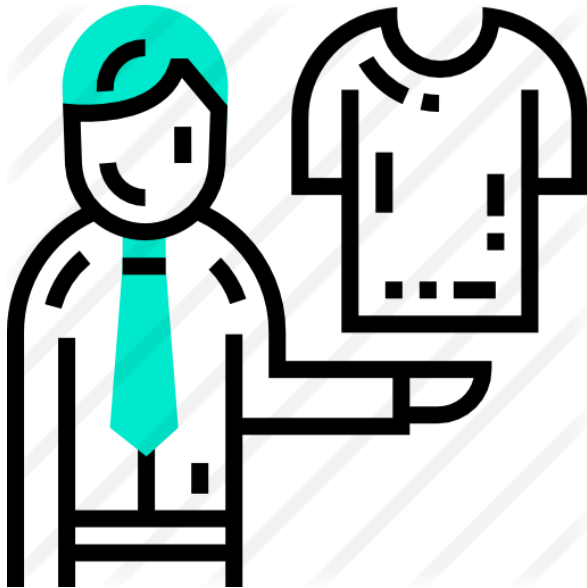
3 minutos



- ☐ Venda el producto en el contexto Universidad
- ☐ Valide su hipótesis
- ☐ Valide su métrica
- ☐ Valide si su mínimo viable era el que necesita el mercado



30 minutos



!A vender !

ACLARACIÓN:

Sale de la muestra de clientes: los asistentes al taller, los amigos, los compañeros del área, la familia

ES DECIR: Tus clientes serán desconocidos.

Debes traer el efectivo o la constancia de pago

NO vale TRUEQUE entre las empresas creadas



30 minutos y regresan



- ☐ Si validaste tu hipótesis?
- ☐ Qué pivotearías? Que cancelarías?
- ☐ Que funcionó, que no funcionó?
- ☐ Aprendizajes que obtuviste
- ☐ Que hubieras hecho diferente



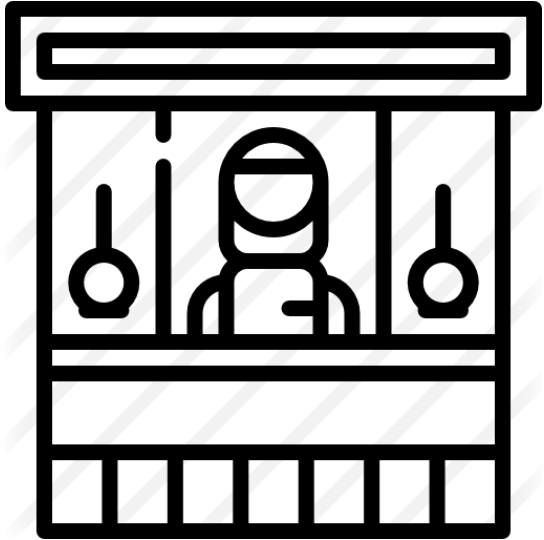
3 minutos



- ☐ Cuál es tu modelo de negocio?
- ☐ Cuál es tu propuesta de valor?
- ☐ Cuál es tu producto o servicio?
- ☐ Problemas que resuelven
- ☐ Alcance
- ☐ Cobertura
- ☐ Cuántas unidades puedes vender?
- ☐ Escalabilidad
- ☐ A quiénes venderás?
- ☐ Cuáles son tus gastos?
- ☐ Cuál es tu ganancia?
- ☐ Qué necesitas?
- ☐ Qué estás buscando?
- ☐ Para qué estás necesitando la plata?
- ☐ Qué diferenciador tiene tu empresa?



10'minutos



- ☐ Prepara tu stand
- ☐ Prepara tu producto para presentarlo
- ☐ Elige quien lo va a presentar del equipo



5 minutos



Shark Tank muestra concursantes aspirantes a [emprendedores](#) realizando presentaciones de negocios a un panel de [inversionistas](#), cada uno denominado «tiburón», quienes luego decidirán invertir en ellos o no.

Negociando con tiburones

Serie de televisión

SHARK TANK



Negociando con tiburones

Serie de televisión

**SHARK
TANK**



Incluir cronómetro con campana



Deliberación tiburones mientras se hace reflexión del Taller



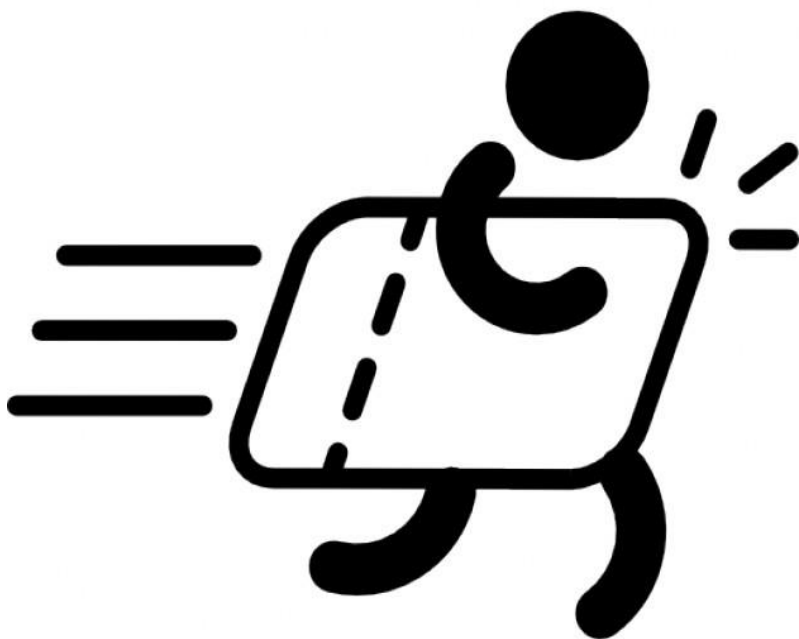
Negociando con tiburones

Serie de televisión

**SHARK
TANK**



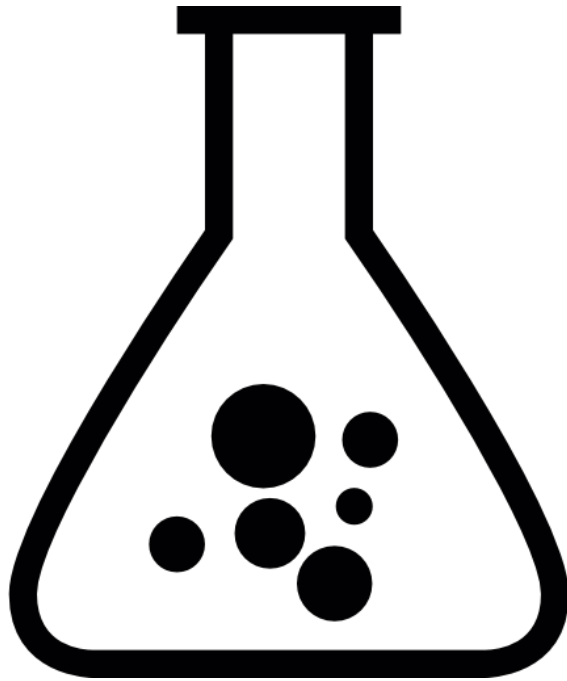
3:40 – 4:00



- ☐ ¿Qué aprendiste?
- ☐ ¿Qué puedes aplicar en tu labor?
- ☐ ¿Cómo podrías generar intraemprendimiento?



5 minutos



En qué contexto de

- ☐ Familia
- ☐ Emprendimientos
- ☐ Empresas
- ☐ productos
- ☐ o servicios

lo puedes aplicar?





De 100 millones invertirían en :

- Equipo x
- Producto x
- Producto y



4.00 pm 5 minutos



Aprendamos de los expertos que ya se han
subido a una rueda a mostrar, vender y transar
su emprendimiento

Invitados :

StartCO



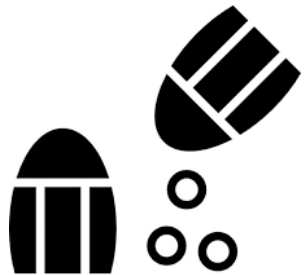
Testimonios de personas reales que han vivido que es ser emprendedor



10 minutos



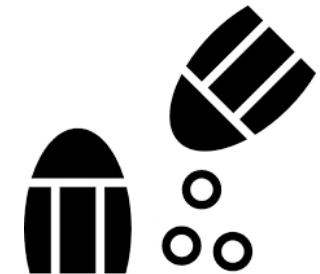
☐ Conocer a los clientes, partir de una necesidad latente:



¿Quién es la razón de ser del negocio? Por supuesto...el cliente.
Pregunte cuantas veces pueda, sobre sus necesidades y expectativas.
El diagnóstico le dará importantes insumos antes de experimentar con el producto.



❑ Presentar un primer prototipo o versión sencilla del bien o servicio

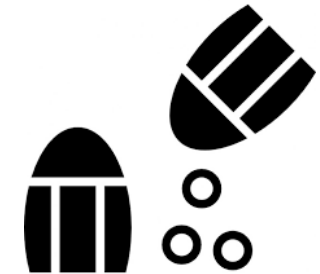


A pesar de su sencillez, si debe cumplir las características de un [producto mínimo viable \(PMV\)](#); en otras palabras, este PMV debe poseer la calidad suficiente para que salga al mercado y satisfacer las necesidades de los clientes.



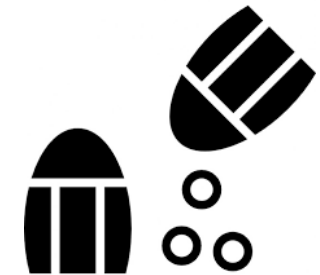
❑ Medir la reacción de los clientes

Una vez ofertados esos productos a los clientes, es necesario medir la información que proporcionan. Esta data conlleva al conocimiento de las debilidades y fortalezas de los productos. [Utilice herramientas](#) como formularios, encuestas de satisfacción al cliente, entrevistas personales, entre otros que brinden información pronta y fidedigna.





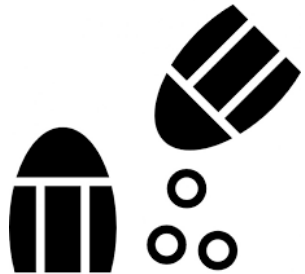
❑ Hacer los ajustes sobre el bien o servicio ofertado inicialmente (aprendizaje)



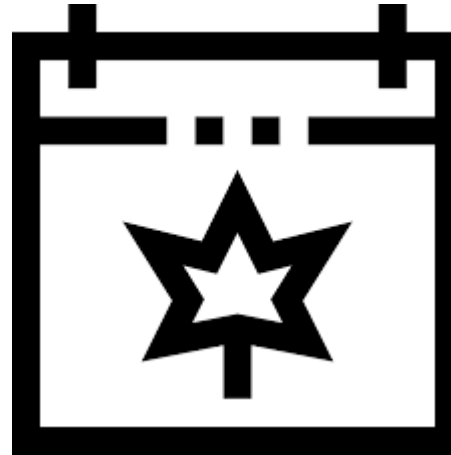
Posterior al consejo anterior, el negocio debe decidir rápidamente sobre la próxima iteración del producto a ofrecer mejorado. Este ciclo se dará hasta que se consiga el bien o servicio que encaje con las necesidades de los clientes.



☐ Repetir el ciclo con los nuevos aprendizajes



Para minimizar costos y tiempo se hace fundamental medir la reacción de los clientes de forma confiable y certera. Mediante el método Lean Startup se repetirá el ciclo; esto para añadir los descubrimientos del experimento y ejecutar lo anhelado por el mercado del bien o servicio.





Innovando para
transformar vidas





- ❑ <https://lanzadera.es/como-aplicar-metodologia-lean-startup/>
- ❑ Erics Ries , Libro Lean StartUp
- ❑ <https://es.slideshare.net/gatomontes/taller-4-producto-mnimo-viable>
- ❑ Inspirado en mis procesos de coaching de vida personal

GRACIAS

@RoseRestrepoV

26 Junio 2019

Innóvate EPM

Una idea diferente es todo lo que el mundo necesita



Opera:

parque
explora

Lidera:

epm