



UCEMA

Av. Córdoba 374, (C1054AAP)
Ciudad de Buenos Aires, Argentina.
Tel: (5411) 6314-3000 Fax: (5411) 4314-1654
info@ucema.edu.ar - www.ucema.edu.ar



Introducción a Lean start-up

Ing. Sergio O. Nardini

Agenda

Que es Lean Start-up?

Principios

Ejercicio

Qué es Lean Start-up

Qué es Lean Start-up

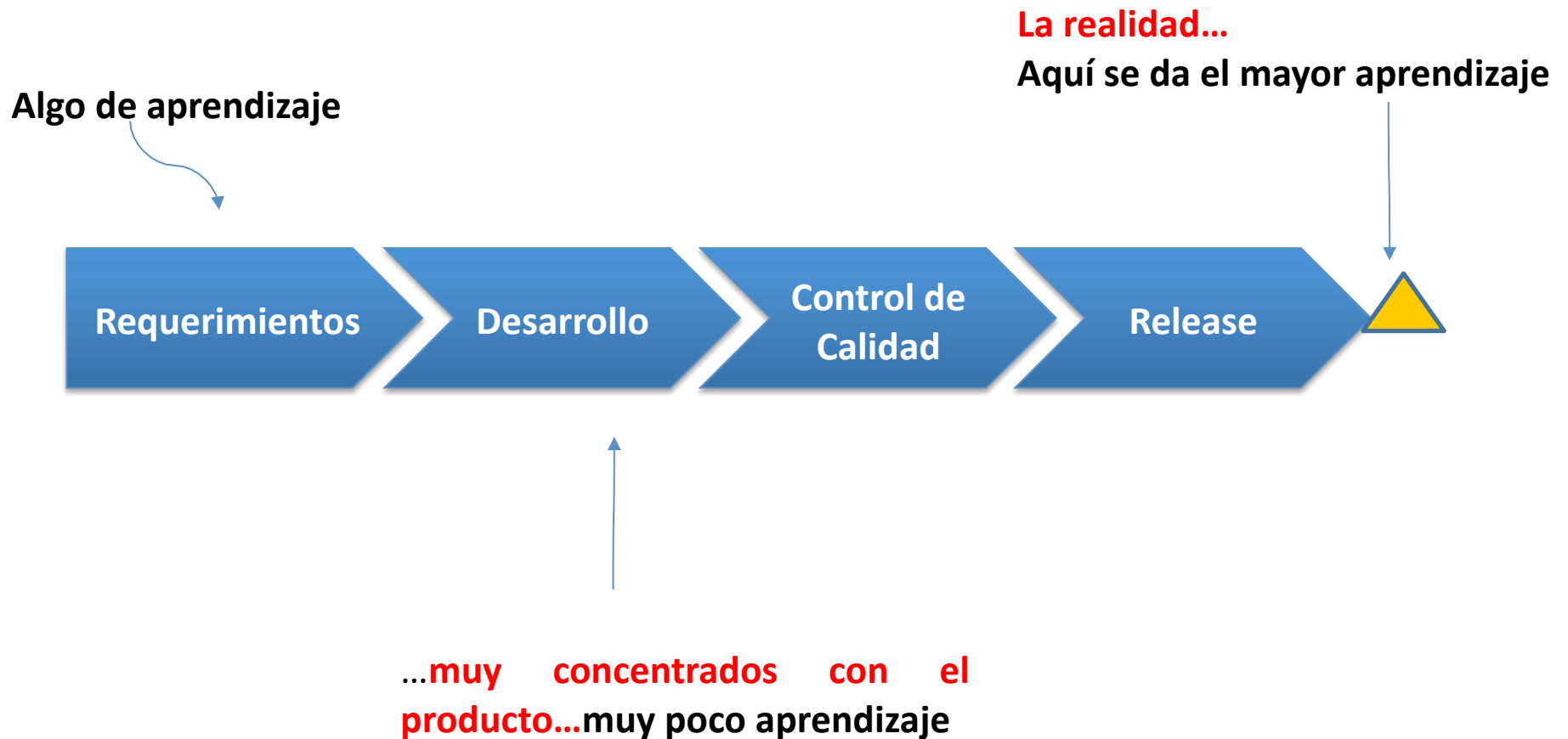
90 % de los Startups fallan

...productos

... pero a qué llamamos producto?

Qué es Lean Start-up

...producto... como se desarrolla?



Qué es Lean Start-up

2/3 de los planes requieren cambios...



... pero es bueno o malo?

Qué es Lean Start-up

Pero qué es un start-up...

..Es un equipo de personas que diseña y pretende implementar un modelo de negocios bajo condiciones de mucha incertidumbre...

Entonces....

Start-up = Experimento!

Qué es Lean Start-up

...Entonces **Lean Start-up?**

...Es un proceso sistemático de iteraciones para pasar de un Plan A a un plan que funcione

...antes que te quedes sin recursos!

...y...**Lean?**

...significa Magro!.

...no barato...se trata de **aprender rápido y con el menor desperdicio**

Principios

Principios

- I. Documenta tu plan
- II. Dónde puede haber riesgos?
- III. Testea tu plan...sistemáticamente

Principios

I. Documenta tu plan

II. Dónde puede haber riesgos?

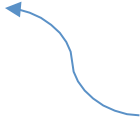
III. Testea tu plan...sistemáticamente

Principios

Business model **vs** Business Plan



Visual. Diagrama simple de tu negocio



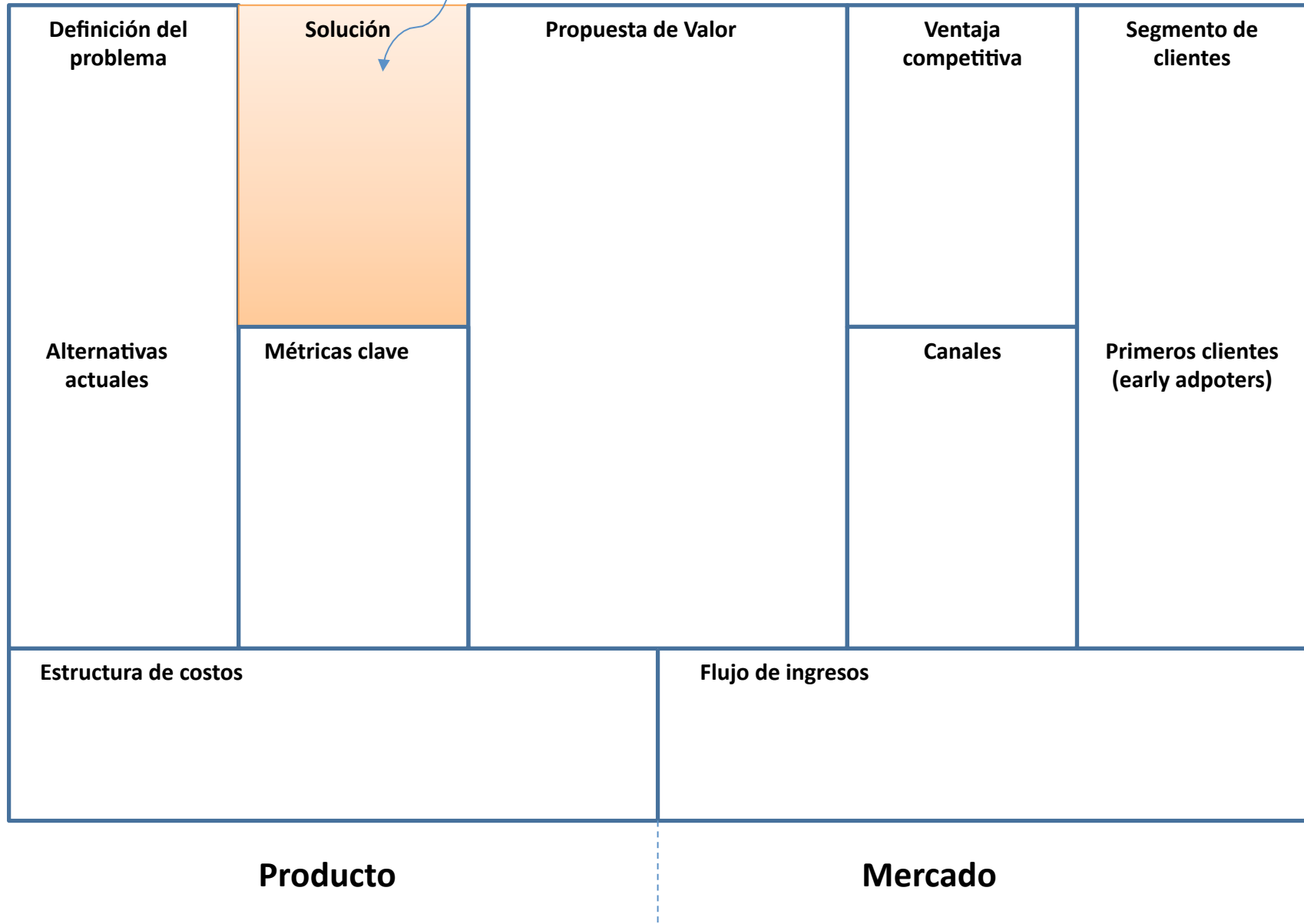
50 hojas. Documento que suelen pedirnos pero cuesta leer... En general se lee el resumen ejecutivo.

Canvas

Definición del problema	Solución	Propuesta de Valor	Ventaja competitiva	Segmento de clientes
Alternativas actuales	Métricas clave		Canales	Primeros clientes (early adopters)
Estructura de costos		Flujo de ingresos		

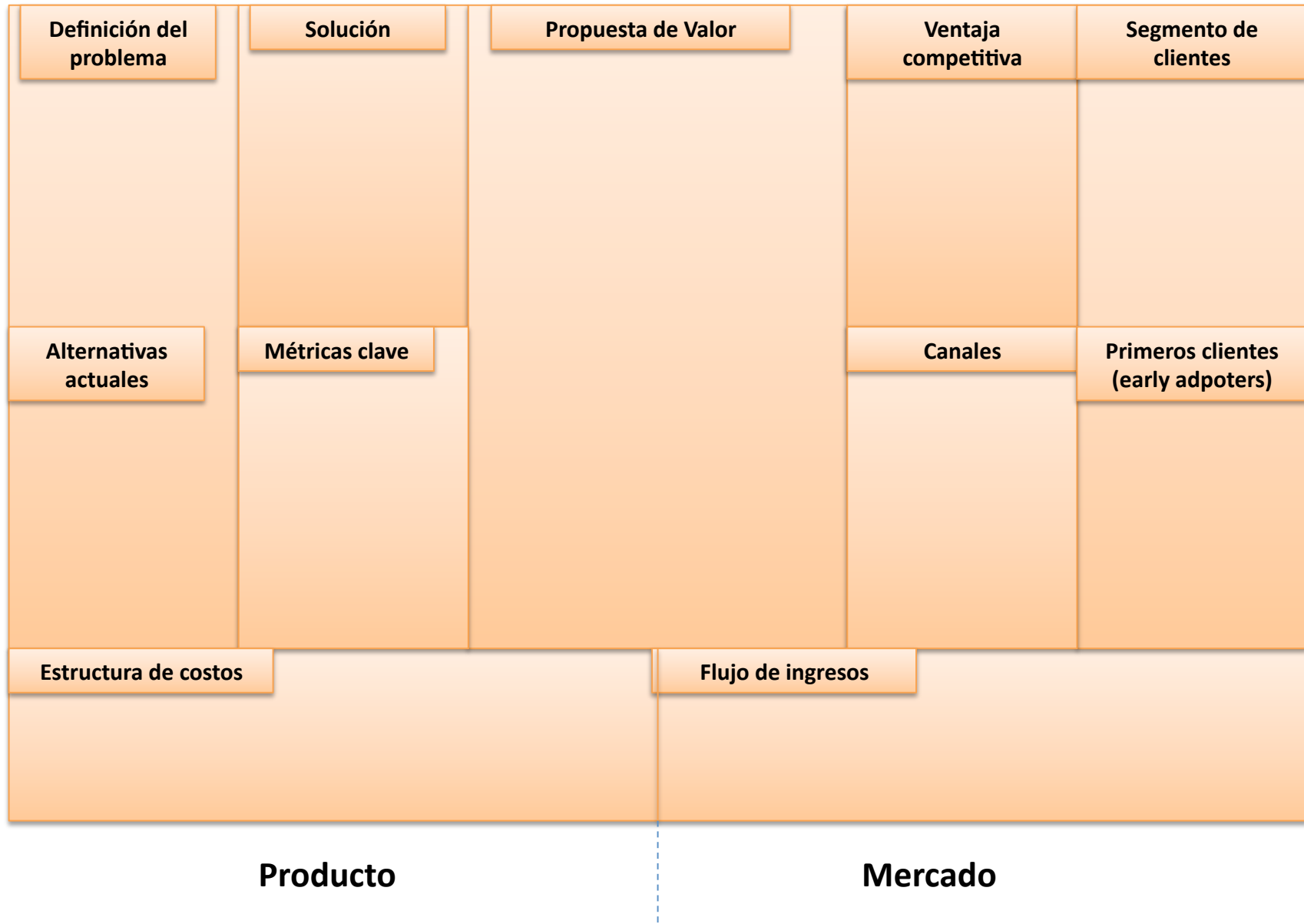
Canvas

Tu solución no es el Producto



Canvas

...El modelo de negocios es el **producto**



Canvas

**...Cuales son sus 3 problemas más importantes actuales?
...hacer como los niños!!!**

...como los resuelve actualmente?

Definición del problema	Segmento de clientes
Alternativas actuales	Primeros clientes (early adpoters)

...Quién es el cliente

**...Quienes pueden ser los primeros...
Podes utilizar PEMO!**

Canvas

...Como vas a entregar valor al cliente?

Qué es valor?

Bonus: Modelo Kano

Solución

Propuesta de Valor

...Cómo vas a conseguir la atención del cliente?

Tip: Arma la propuesta alrededor de la solución al problema #1 y describí los beneficios

...Bonus: armá un speech que los resultados que el cliente quiere en un período de tiempo y que conteste posibles objeciones.

...Cual será el criterio para ponerle precio a la oferta?

Tip: buscar referencias. Tiene

Bonus: recordá que el precio es parte del producto y definirá quienes podrán ser tus clientes.

Flujo de ingresos

Canvas

...Cómo construirás el camino hacia tus clientes?

Tip: empezá con:

1. Lista de contactos
2. Pedí introducciones
3. Armá una pág con e-mailing
4. Armar un blog.
5. Utiliza Facebook, LinkedIn, twitter
6. Asistir a eventos
7. Googlear!



Canales

Canvas



...Cómo medirás el éxito?

Son las métricas clave que te dicen como funciona el negocio.

Canvas

Resaltá la estructura de costos fijos y variables.

Calculá el punto de equilibrio (break-even point)

Chequea estos nros con tus métricas de resultados

Estructura de costos

Canvas

Cómo te vas a defender de la competencia?

- **Más características**
- **Menos características**
- **Ya tienes clientes?**
- **Comunidad?**
- **Recomendaciones de “celebrities” correctas?**
- **Patentes...**
- **Etc.**

Ventaja competitiva

<p>Definición del problema</p> <p>Listar los 3 problemas clave detectados</p>	<p>Solución</p> <p>Listar 3 características clave de la solución</p> <p style="text-align: right;">4</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Describir la propuesta de valor, simple, clara y consistente. Que contenga mensaje que indique por qué sos diferente y vale la pena prestar atención</p>	<p>Ventaja competitiva</p> <p>Describir por qué es difícil copiarla o comprarla...</p> <p style="text-align: right;">9</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Describir los clientes target</p> <p>Primeros clientes (early adopters)</p> <p>Listar las características clave de los clientes ideales</p>
<p>Alternativas actuales</p> <p>Listar como se resuelve el problema actualmente</p> <p style="text-align: right;">2</p>	<p>Métricas clave</p> <p>Listar las métricas clave para la gestión del negocio.</p> <p style="text-align: right;">8</p>		<p>Canales</p> <p>Describir el camino para llegar al cliente</p> <p style="text-align: right;">5</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos fijos (hosting, contador, etc) Costos variables</p> <p style="text-align: right;">7</p>		<p>Flujo de ingresos</p> <p>Modelo de ingresos Ingresos</p> <p style="text-align: right;">6</p>		

Producto

Mercado

Principios

I. Documenta tu plan

II. Dónde puede haber riesgos?

III. Testea tu plan...sistemáticamente

Canvas

Definición del problema ?	Solución ?	Propuesta de Valor ?	Ventaja competitiva ?	Segmento de clientes ?
Alternativas actuales ?	Métricas clave ?		Canales ?	Primeros clientes (early adopters) ?
Estructura de costos ?		Flujo de ingresos ?		

Principios

I. Documenta tu plan

II. Dónde puede haber riesgos?

III. Testea tu plan...sistemáticamente

Testea tu plan

Probar cada uno de las hipótesis que hay detrás del BM planteado...

Ejercicio

Ejercicio

Te invito a que empieces a escribir el canvas...

Gracias!