

LEAN STARTUP



Una manera de hacer Europa

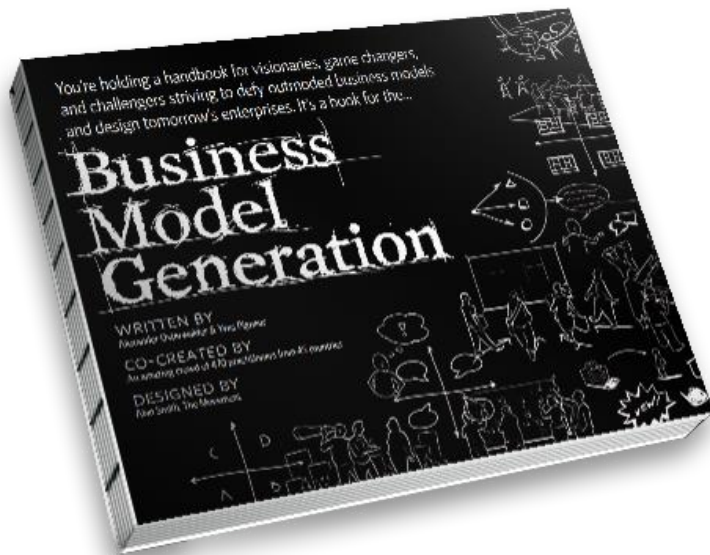
***"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo
FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"***



Bob Dorf



Steve Blank



Alex Osterwalder

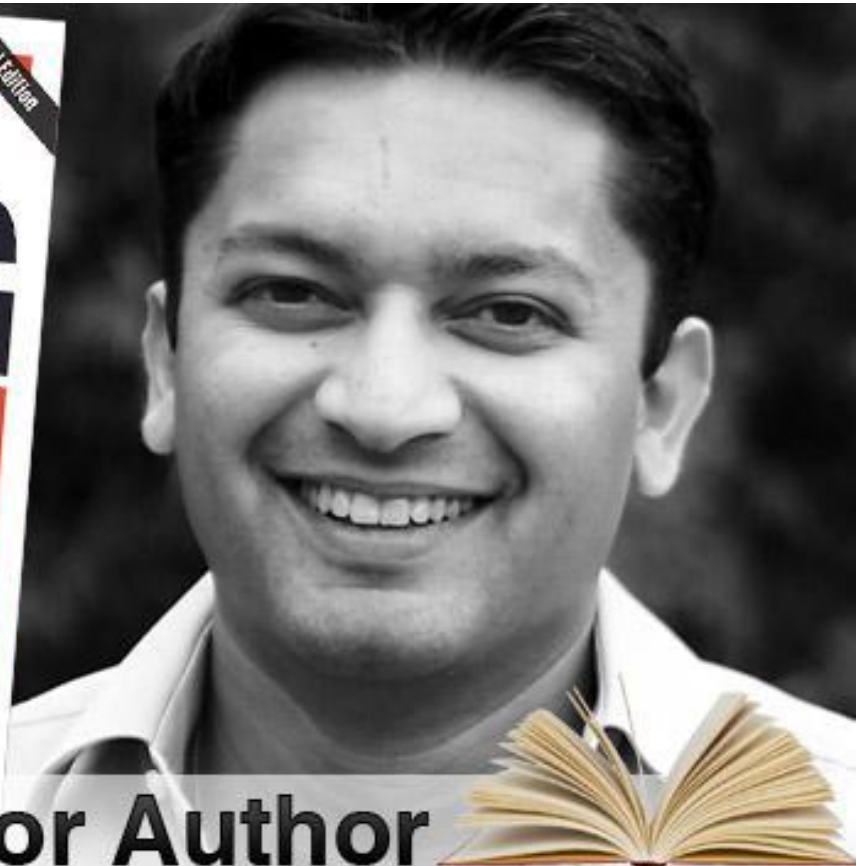
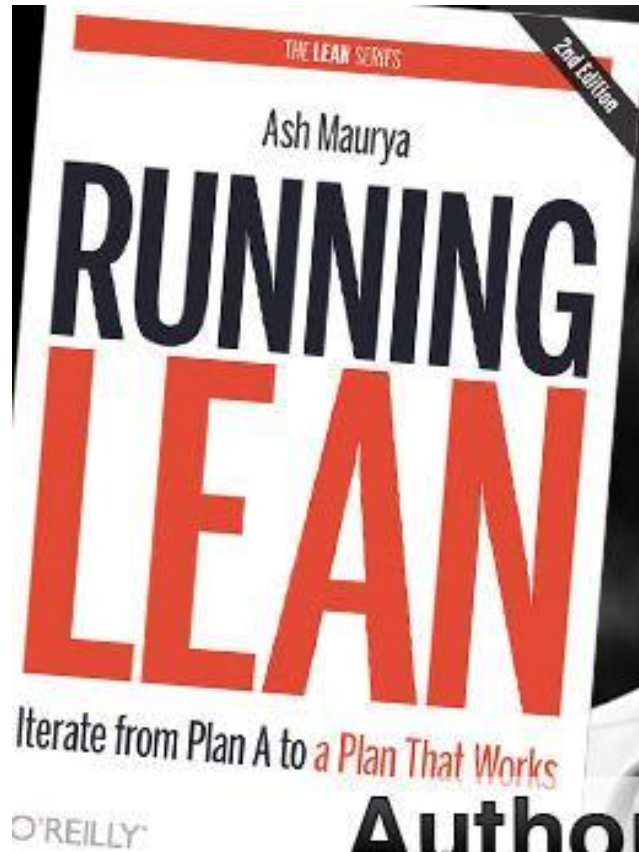


THE LEAN STARTUP

How Today's **Entrepreneurs** Use
Continuous Innovation to Create
Radically **Successful** Businesses

ERIC RIES





Author Author

Cambio de enfoque

**Empresa
consolidada**

***Ejecuta
modelos de
negocio***

Startup

***Busca modelos
de negocio***

Iridium



Tendencias



Comprar comodidad



Brand activism: *consumo y progreso*



Influencers



Sharing economy: Compartir



Millennials



Ciberseguridad



Impresoras 3D



Drones

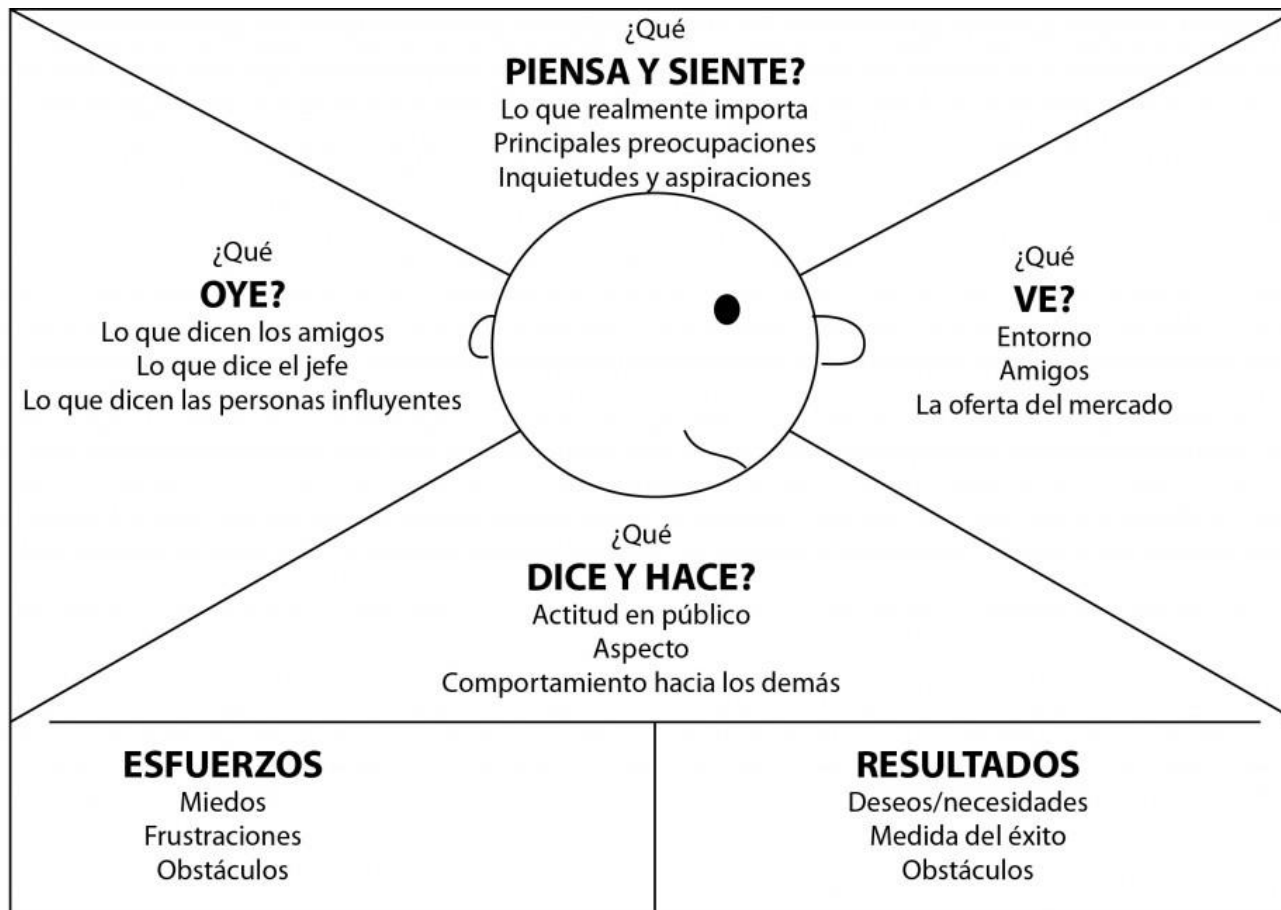


Herramientas de visualización

- Caracterización de cliente
- Oportunidad
- Modelo de negocio

Caracterización de cliente

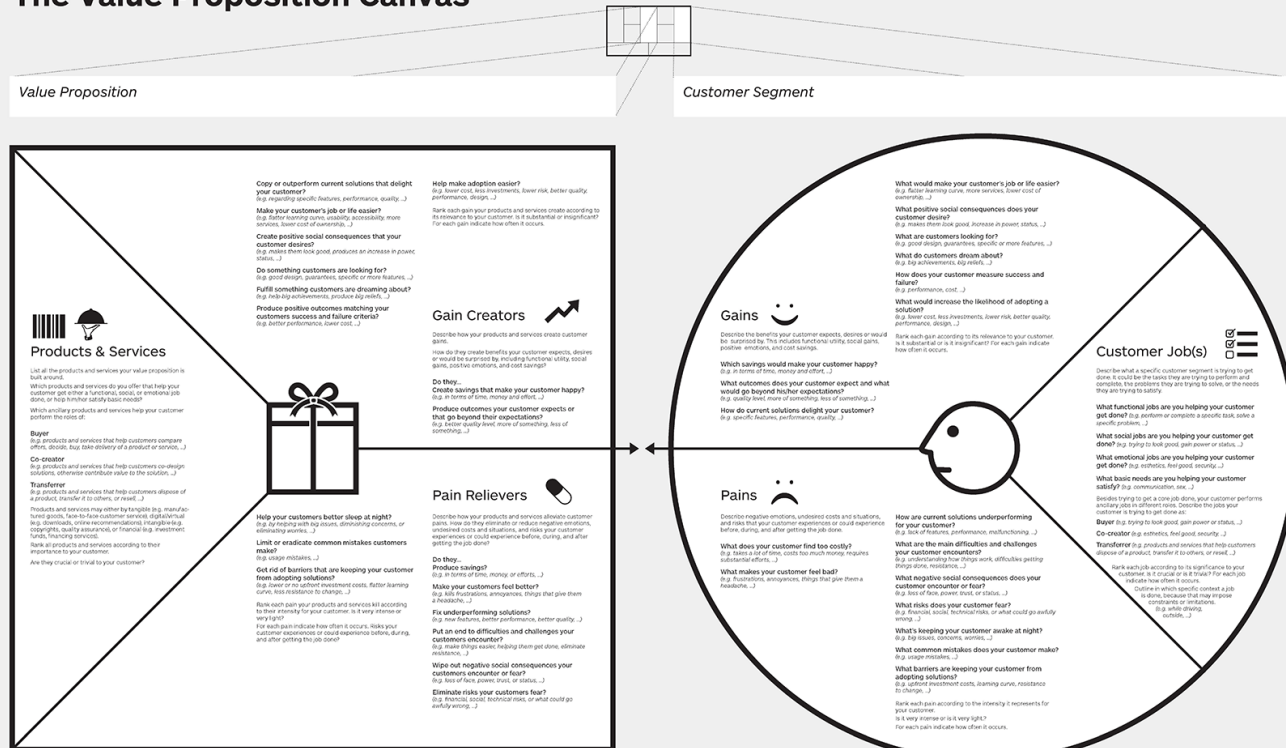
Mapa de empatía



Oportunidad

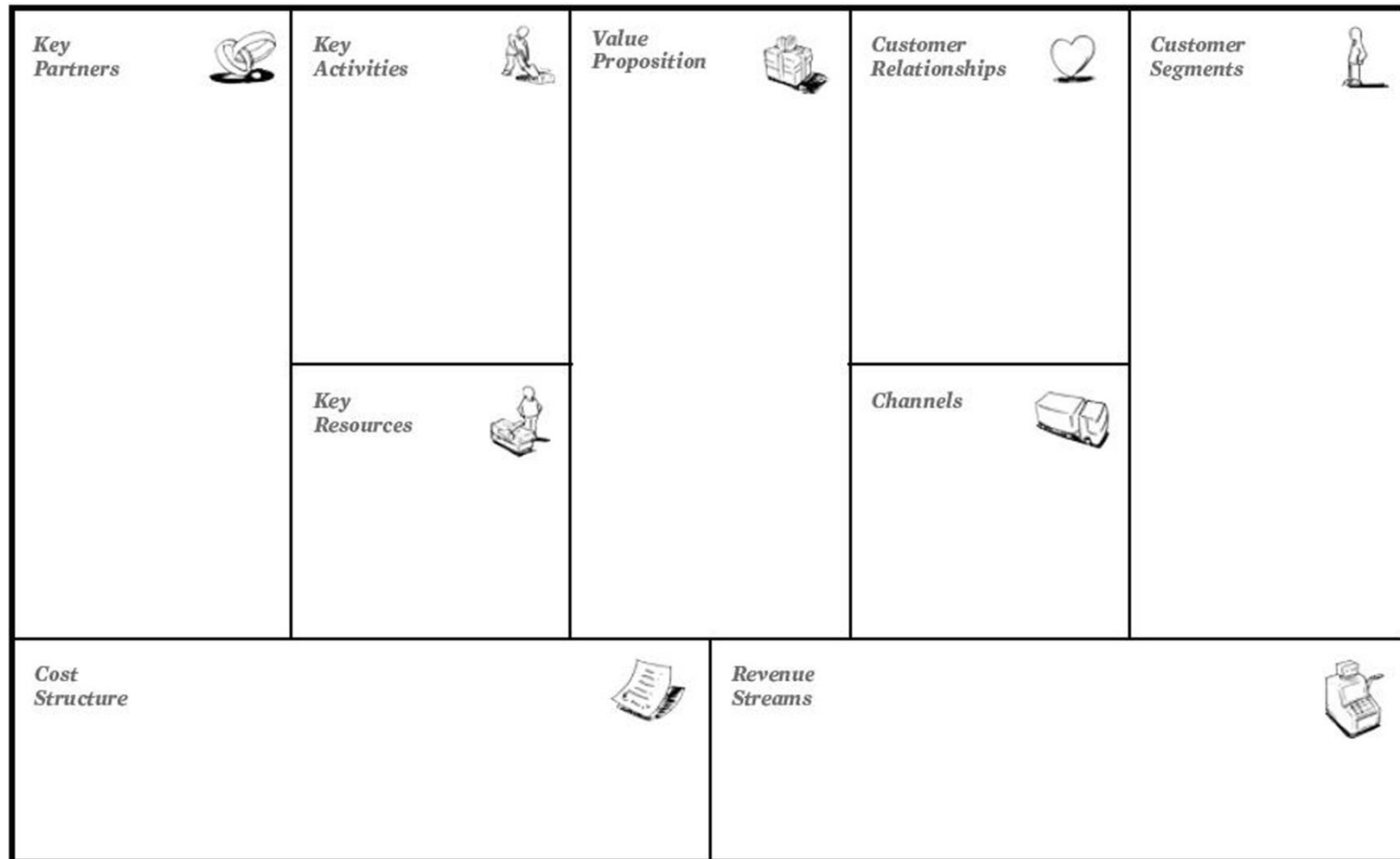
Value proposition Canvas

The Value Proposition Canvas



Modelo de negocio

Business Model Canvas



Modelo de negocio

Lean Canvas

<i>Problem</i> 1	<i>Solution</i> 4	<i>Unique Value Proposition</i> 3	<i>Unfair Advantage</i> 9	<i>Customer Segments</i> 2
	<i>Key Metrics</i> 8		<i>Channels</i> 5	
<i>Cost Structure</i> 7			<i>Revenue Streams</i> 6	

Desarrollo de clientes

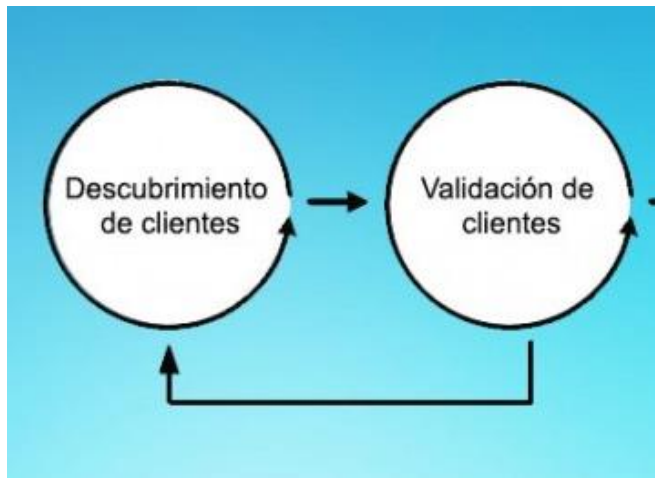


Manifiesto Customer Development

- *No hay hechos dentro del edificio, por tanto hay que salir a la calle.*
- *Unir desarrollo de clientes con desarrollo ágil.*
- *Fallar forma parte del proceso.*
- *Hacer iteraciones y pivotes continuos.*
- *Ningún plan de negocio sobrevive al primer cliente.*

- *Haz continuos experimentos para validar las hipótesis.*
- *Comprueba el tipo de mercado.*
- *Métricas.*
- *Decisiones rápidas.*
- *Pasión.*
- *Organización horizontal.*
- *Gasto poco al principio.*
- *Comunica y comparte todo.*

Descubrimiento clientes



- Establecemos las hipótesis

Validación clientes



- Validación problema de cliente: Entrevistas
- Validación de la solución al cliente: Producto Mínimo Viable (Prototipado)

Creación clientes

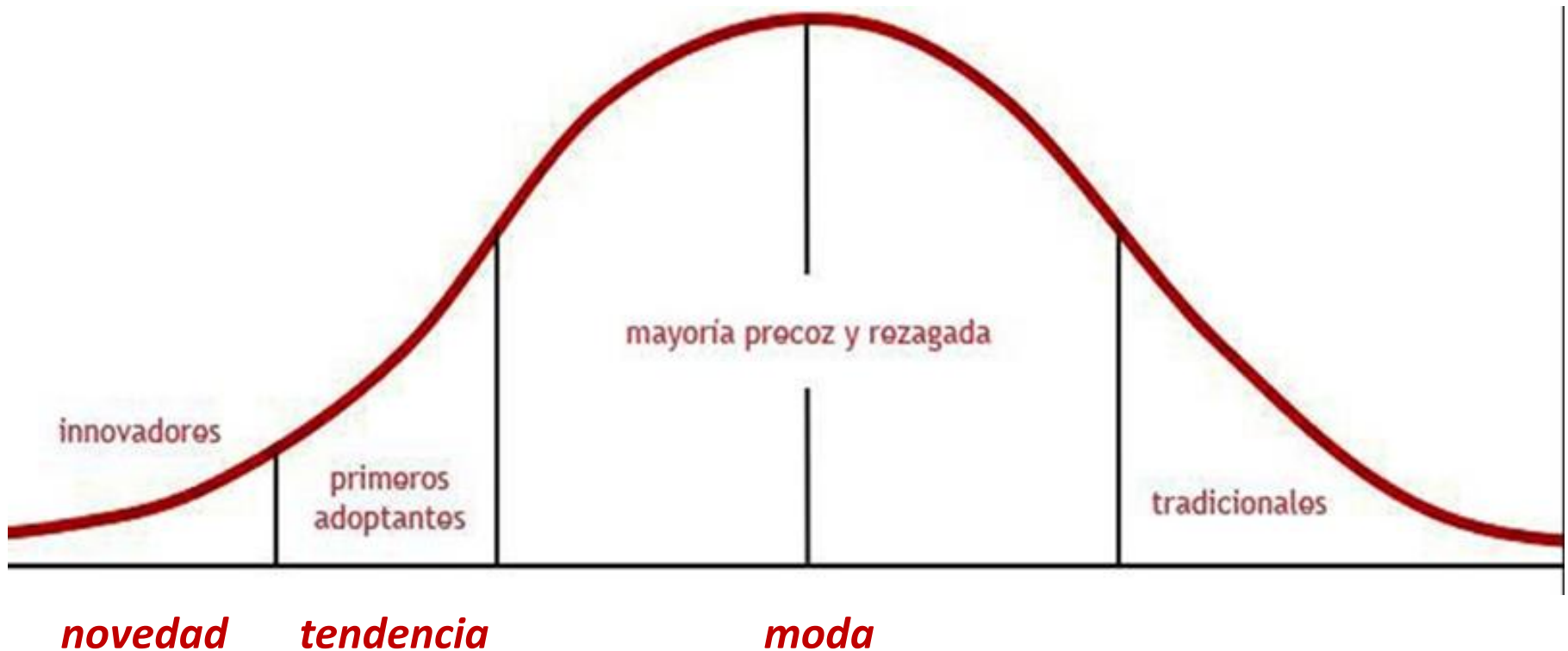


- Escalar clientes

Construimos negocio



Geoffrey Moore , “*Crossing the Chasm*” 1991.



Tipos de mercados

Existente

Clientes: Los conocemos

Competencia: Muchos

Riesgos: No tener marca, no valor

Resegmentado

Clientes: Los conocemos

Competencia: Pocos Ok!!

Riesgos: La diferencia no tiene valor

Nuevos

Clientes: No conocemos

Competencia: No existe

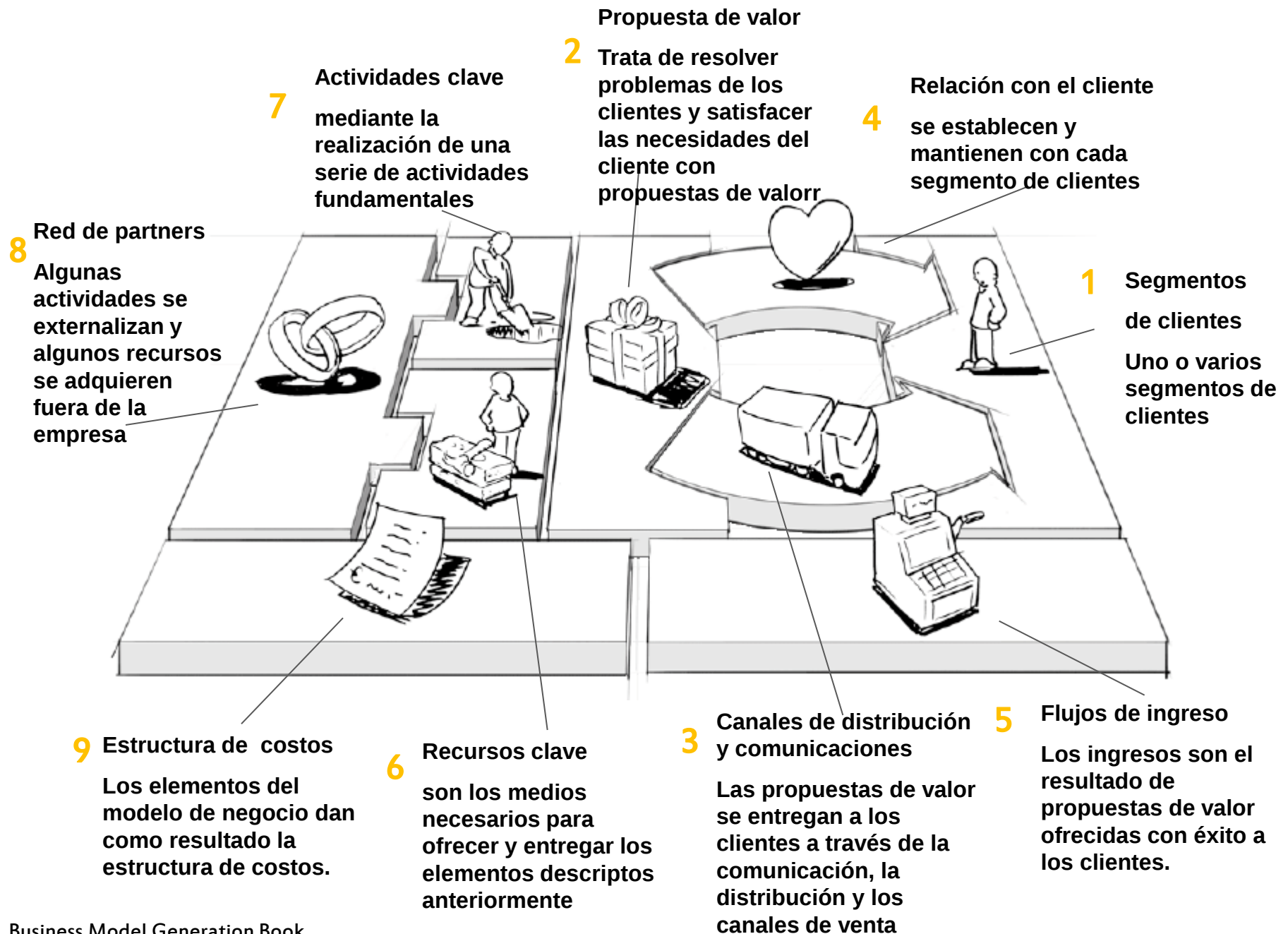
Riesgos: Evangelizar

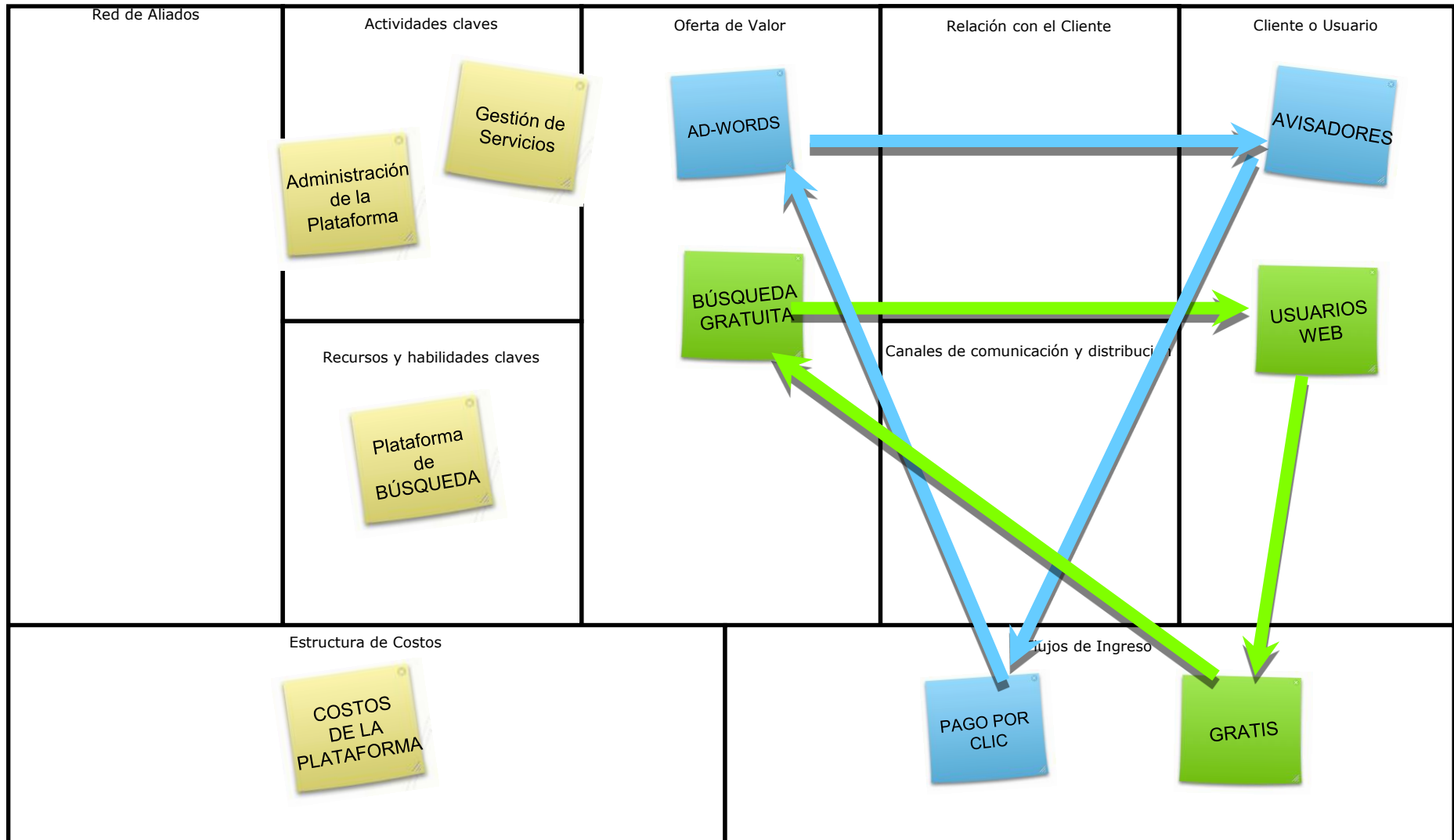
Clon

Clientes: Los conocemos

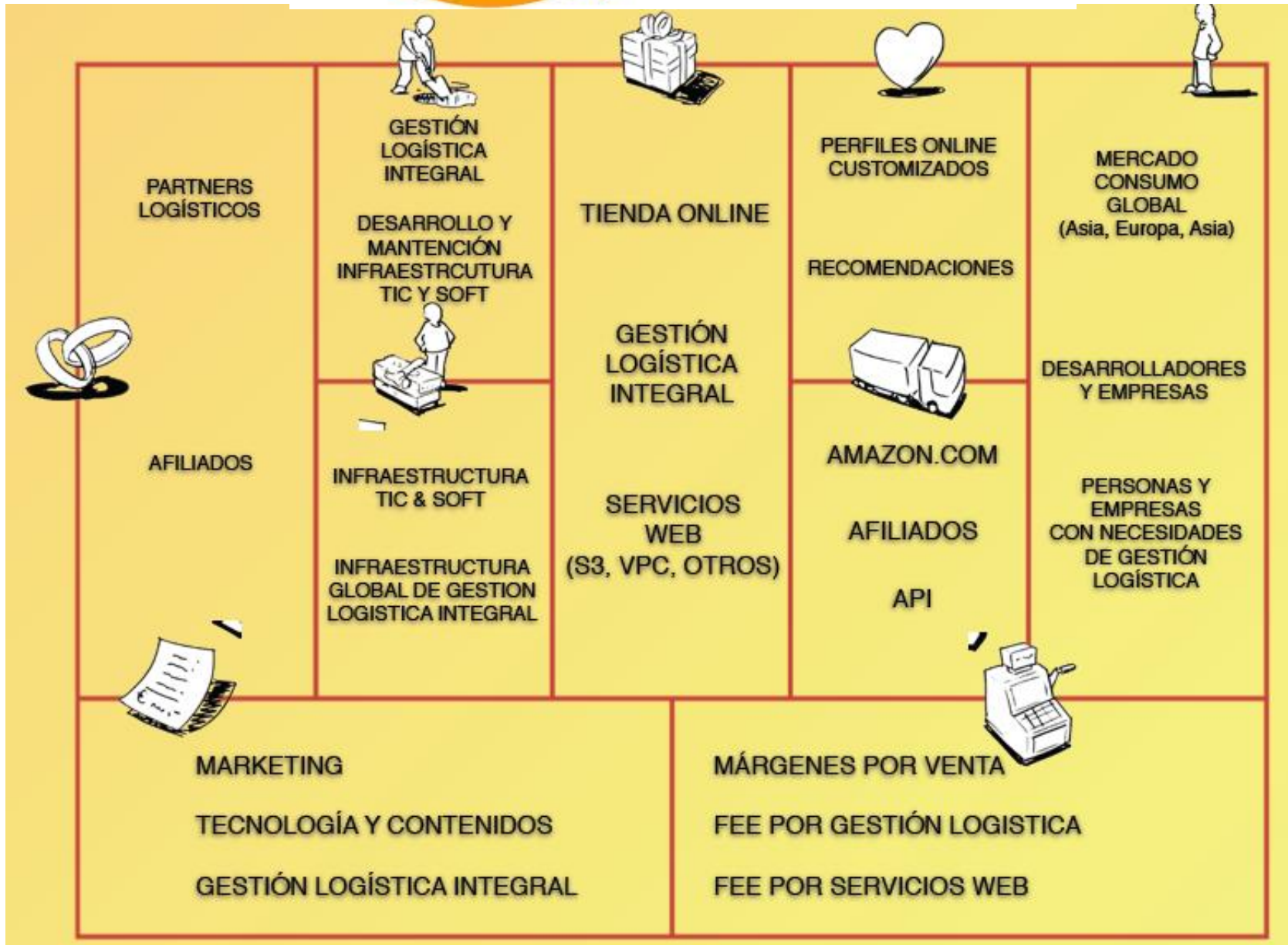
Competencia: No existe

Riesgos: Adaptación local



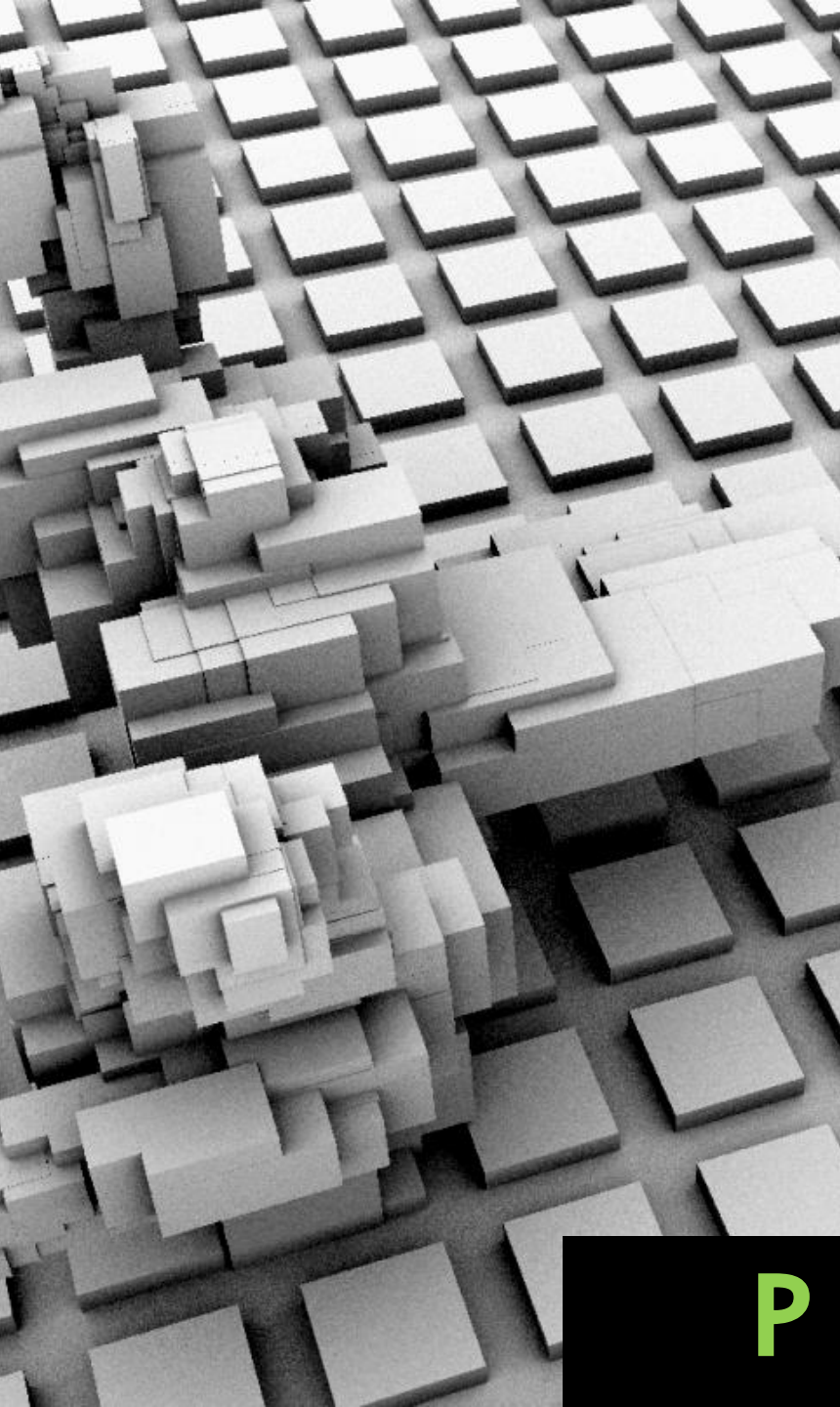


amazon.com[®]



EJEMPLO Modelo de Negocio: NESPRESSO



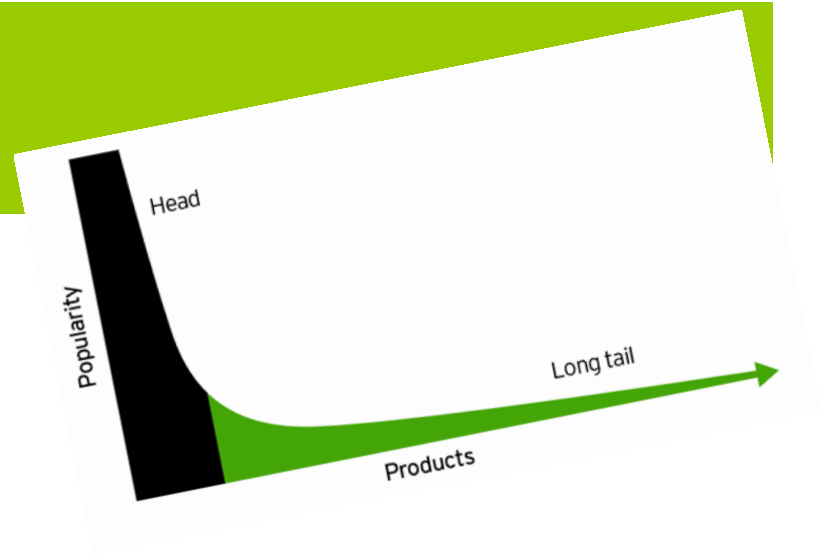


6

PATRONES

1. Long Tail

amazon.com.



Vender menos de mas



2. Modelos de plataformas múltiples



3. Freemium



flickrTM

skypeTM

SpotifyTM

4. Cebo y anzuelo



5. Cloud Computing



Dropbox



6. Crowdsourcing



12 designer



verkami

proyectos qué es verkami FAQ empieza tu proyecto iniciar sesión

Apoya ideas diferentes y artistas innovadores

verkami es 'crowdfunding' para financiar proyectos originales y creadores independientes

Lee más sobre verkami o echa un vistazo a los proyectos

unTÉ para Cien

RECAUDADO **434€** DE **6.200€**

QUEDAN 30 DÍAS

← Anterior Siguiente →