



Universidad
Tecnológico®



Creación y Desarrollo de Empresas

Ver: comenzar y definir



Antes de continuar hazte la siguiente pregunta:

¿De qué manera puedes asegurar que tu idea de negocio será exitosa, considerando que tienes recursos limitados?

¿Conoces algunas técnicas o herramientas que ayuden a potenciar el éxito?

En el tema anterior tuviste oportunidad de conocer los elementos básicos de lean startup; conociste los principales procesos que se sugiere llevar a cabo para potenciar una idea de negocio, validándola en un mercado real. A lo largo del curso tendrás la oportunidad de hacer justamente esto: asegurarte que tu idea de negocio tenga potencial real. Enseguida verás cómo llevar a cabo el primer proceso de la metodología.



Comenzar

Una startup está diseñada para aprender la mejor forma de lanzar una empresa, buscando su éxito.



- Pruebas
- Hipótesis
- Supuestos

Ocho de cada diez empresas desaparecen en un periodo de dos años, y muchas cierran por no ser rentables o no conseguir financiamiento.

Entre mayor sea el conocimiento validado de tu modelo de negocio, la incertidumbre baja y la probabilidad de éxito sube.

¿Cómo?



Valida tu modelo de negocio es decir resuelve tus supuestos y asegura si son correctos o no.

Comenzar

El **motor de crecimiento** se da cuando las características de un producto o servicio coinciden un 100% con las necesidades del mercado en el segmento que se pretende ofertar.

Por ultimo, debes considerar que los ambientes son cambiantes, por lo cual deberás observar, medir y accionar constantemente, y **validar la estrategia planteada**, esa es la clave.



Definir

El **emprendedor** es aquella persona que tiene, entre otras muchas otras características, una visión para adelantarse a los tiempos, y esta cualidad la puede ejercer en forma independiente.

Startup es "una institución humana diseñada para crear e implementar un producto, servicio o modelo de negocio innovador bajo condiciones de incertidumbre extrema" (Ries, 2011).

Esto implica que las personas trabajen en equipo y compartan una visión y un propósito definido para mejorar la vida de su comunidad o sociedad.



Referencia: Ries, E. (2011). *El Método Lean Startup*. España: Deusto.

Definir, por lo tanto, tiene que ver con el tipo de innovación que ofertaremos en el segmento de mercado.

Innovación disruptiva



Se basa en algo nuevo y de avanzada (con visión de futuro), se enfoca a mercados inexistentes o inexplorados y cambia las reglas del juego establecidas, aún sin conocer las reacciones del mercado donde se quiere implementar, y cuando (gracias a una tecnología) algo que es complejo y caro se puede convertir en algo simple y barato.

Innovación nutritiva



Cuando una innovación está basada en una mejora incremental de un producto existente y en un mercado consolidado.



Para el proceso lean de tu negocio, considera lo siguiente:

1. ¿Tienes los medios de información que te permitan ver las situaciones en el mercado?
2. ¿Qué porcentaje de tu proceso puedes validar?
3. ¿Tienes identificado quién o quiénes son los expertos que te ayudarán a validar tus procesos o tus hipótesis?



Sin lugar a dudas, ver al nuevo management empresarial de una startup como lo propone este método y sus principios, por demás prácticos, accesibles y de rápida implementación, es posicionarse en el futuro desarrollo de las ciencias del emprendimiento, y con ello dar un paso más para tener un desempeño como empresario profesional.





Universidad
Tecmilenio®



Creación y Desarrollo de Empresas

Ver: aprender y experimentar



Anteriormente conociste elementos del primer proceso que recomienda la metodología lean startup, y viste la importancia de comenzar y definir en el desarrollo de tu idea de negocio. Ahora toca el turno de que conozcas la importancia de aprender y experimentar durante la implementación de tu empresa.

Pregúntate lo siguiente:

- ¿Cuál crees que es el objetivo de una empresa que inicia operaciones?
- ¿Crees que sea buena idea experimentar una vez que ya tienes una empresa andando?





Aprender

Debemos considerar un principio elemental:

“No se debe medir una startup con un negocio establecido”

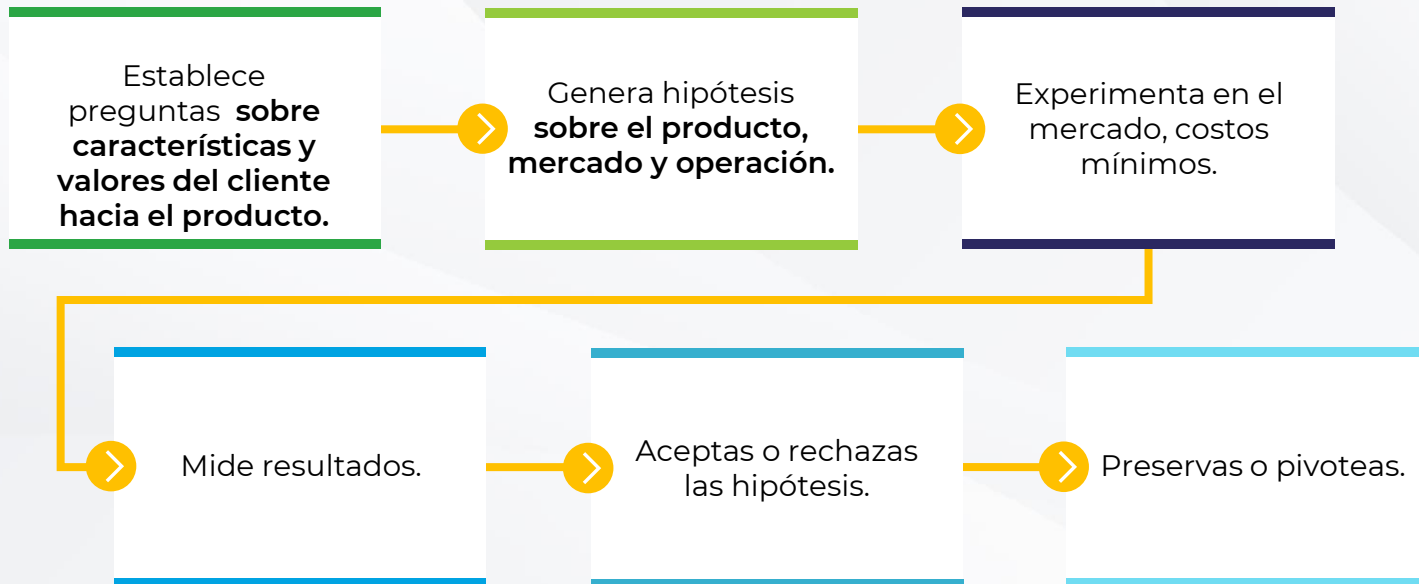
Considerar que una startup dará ingresos vendiendo mucho volumen de producto no es una realidad en la mayoría de los casos.

El objetivo de una startup o nueva empresa es encontrar la forma de cómo mejorar y adaptar el producto y el modelo de negocio basado en las reacciones del mercado.



Aprender

El proceso de aprendizaje en una empresa deberá seguir estos pasos:



Los inversionistas se interesan más en una startup con ganancia 0 que en negocios con bajas ganancias. La idea es validar los procesos.

Experimentar

hay dos resultados al experimentar, fracaso o éxito.

Debemos considerar que se experimenta usando un método científico donde llevamos un control de cambios y resultados, no por intuición.

El Producto mínimo viable (PMV) 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.

Ventajas



- Genera información útil y retroalimentación de los potenciales clientes.

Desventajas



- El producto puede no estar completamente definido e impactar en la satisfacción del cliente.



Experimentar nos lleva a cuatro preguntas clave:

1. ¿El consumidor reconoce que tiene un problema no resuelto?
2. Si hubiera una solución a su problema, ¿el consumidor la compraría?, ¿a qué precio y de qué forma?
3. Si el consumidor está dispuesto a comprar la solución, ¿compraría tu solución?
4. ¿Puedes crear esa solución que el consumidor requiere?



Para revisar el proceso de aprendizaje de tu idea de negocio, considera lo siguiente:

1. ¿Tienes un método para poder observar las fallas y realizar acciones correctivas?
2. ¿Consideras que puedes implementar mejoras a corto plazo?
3. ¿Tienes algunas versiones diferentes del producto para poder conocer y vivir la experiencia del cliente?





Como has visto en los últimos temas, el método lean startup propicia el aprendizaje y la experimentación en diferentes etapas, incluso en varias iteraciones. Cabe resaltar que el objetivo primordial de una empresa naciente no es obtener millones de inmediato, sino aprender, ya sea aprender continuamente para ajustarse a las necesidades de sus clientes, o bien, para mejorar aspectos que no contemplaba sobre el producto o servicio.

