

El método Lean Startup



LEAN STARTUP

- ❖ **Lean Startup**
 - Qué es, para qué sirve, en qué consiste
 - MVP: Producto Mínimo Viable**
 - Prototipo**
- ❖ **Ideas para hacer el MVP**
- ❖ **La Encuesta de solución**
 - ❖ **Objetivos**
 - ❖ **Contenidos**
- ❖ **Tareas y anuncio de próxima sesión**

THE LEAN STARTUP

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

ERIC RIES

¿Qué es?

Un método para probar si una idea de negocio es viable, antes de invertir todos los recursos (tiempo y dinero) para lanzarla al mercado

¿Para qué sirve?

➤ **Validar** si funciona nuestra propuesta de solución para una problemática que tiene un determinado grupo de personas

“No lee el futuro. Pero se parece”

Think Big, Start Small

¿En qué consiste?

➤ En general, antes de terminar un producto, se testea una versión muy básica de este con usuarios/as, para terminarlo incorporando sus experiencias, sugerencias, eliminando lo que sobra, agregando mejoras, etcétera. Se trata de “equivocarse lo antes posible”, para eliminar riesgos antes de una inversión mayor en recursos

La idea que subyace en esta metodología es “pensar en grande, empezar en pequeño”

MVP

MVP (del inglés Minimum Viable Product)

Es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo recolectar, con el menor esfuerzo posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre sus potenciales clientes (The Lean Startup, Eric Ries)

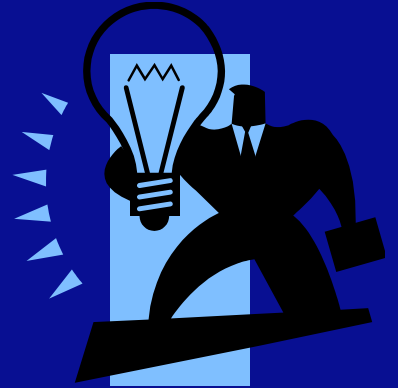
MVP

- **PRODUCTO:** Algo que representa tu hipótesis de solución
- **MÍNIMO:** Es un prototipo rápido y barato de producir y de iterar
- **VIABLE:** Permite aprender de los clientes, de cómo soluciona su problema y generar primeras ventas

MVP

Es un prototipo que representa el Producto Mínimo Viable. Es decir, la versión más reducida de tu producto o servicio, cuya utilidad sea visible o entendible.

PROTOTIPO



Lo definiremos como cualquier **experimento** que permita **validar las hipótesis** sobre las cuales está **construido un producto, servicio, proceso y/o modelo de negocio**

¿Cómo hacer tu propio MVP?

Ejemplos, sugerencias:

Web, Landing Page www.wix.com

Video <https://www.animaker.com/explainer-video-software>

Imagen, Post www.canva.com

Presentación (máximo 3 *slides*) *Powerpoint, Genially* <https://www.genial.ly>

Dibujos, viñetas, papel, cartón, corcho, etc.

La Encuesta de Solución








Para testear la solución, necesitamos presentar a nuestra clientela potencial un prototipo de la idea de negocio, producto o servicio, y conocer cuál es su opinión.

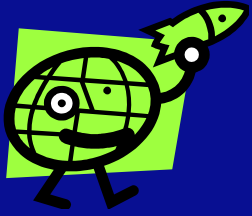
Hacemos un testeo, en el que aún no vamos a venderle el producto/servicio al cliente: estamos en una fase previa donde **necesitamos aprender** antes de lanzar nuestro proyecto al mercado.

La Encuesta de Solución

- ✓ Solamente se puede realizar a quien nos conste que tiene el problema/necesidad.
- ✓ El objetivo es obtener *feedback* para mejorar nuestro producto/servicio.
- ✓ El resultado será satisfactorio cuando en la entrevista podamos conseguir un compromiso de compra.

La Encuesta de Solución

- 1 Bienvenida 
- 2 Contar una historia 
- 3 Testeo de solución 
- 4 Prueba el precio 
- 5 Comentarios y lenguaje corporal 
- 6 Cierre y dudas 
- 7 Compromiso 



La Encuesta de Solución

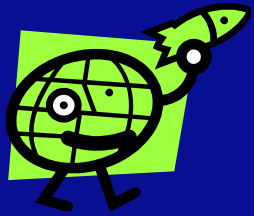
1. Bienvenida (2 minutos)

- **Iniciar el contacto presentándose y exponiendo el objetivo de la conversación.**
- **Pedir amablemente la colaboración en vuestra investigación, informando de cómo es la entrevista y de cómo se tratarán sus datos personales (Ej.: se utilizarán únicamente con fines académicos y no se entregarán a terceros ni se utilizarán con fines comerciales)**
- **Tomar los datos personales que resulten relevantes (mínimo: nombre y apellidos, e-mail)**



La Encuesta de Solución

- 2. Storytelling (2 minutos).** Necesitamos aislar al sujeto entrevistado y ponerlo en situación.
- 3. Presentación del MVP (15 minutos).** Testeo de la solución. Necesitamos que el entrevistado entienda lo que pretendemos vender. Entienda en qué consiste, cómo es, cómo funciona, qué obtendría si lo utilizara, etc.
- 4. Prueba el precio (5 minutos).** Coméntale al sujeto cómo es tu modelo de negocio, cómo funciona el pago, qué sistema propones. Observa, escucha, pregunta. Debes intentar averiguar cuál es el precio máximo que estaría dispuesto a pagar para obtener el producto/servicio.



La Encuesta de Solución

5. Comentarios y lenguaje corporal. (5 minutos)

¿Qué dice el sujeto?

¿Cómo lo dice?

¿Qué NO dice?

Presta atención a los cambios de expresión

Déjale que hable

Dale tiempo a que mire, vea, pruebe el MVP con calma

No le presiones



La Encuesta de Solución

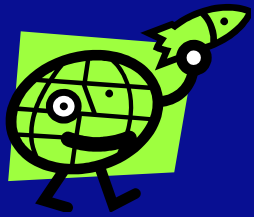
6. Cierre y dudas. (2 minutos)

- Aclarar posibles dudas
- Facilitar tus datos de contacto para estar accesible

7. Compromiso. (2 minutos)

- Solicitud de contactos de otras personas que estarían interesadas.
- Solicitud de cita formal para un Compromiso de pre-Compra

Agradecimiento y despedida.



La Encuesta de Solución

Una vez acabada la entrevista, repasa tus notas y escribe todo aquello que no te dio tiempo durante la misma. Anota también tus sensaciones.

Si el cliente potencial muestra interés en continuar la relación contigo, es una buena muestra de que el proyecto le interesa y que la entrevista ha ido bien.



La Encuesta de Solución

Finalmente, es necesaria una **reunión** con tu equipo para valorar los resultados.

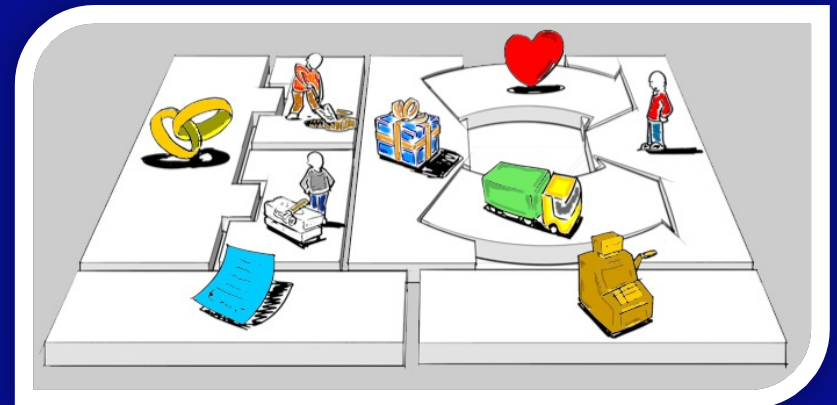
A partir de aquí, el proceso natural os llevará a evolucionar vuestro producto o servicio en función del resultado de tus entrevistas, para terminar construyendo el producto que vuestra clientela necesita.

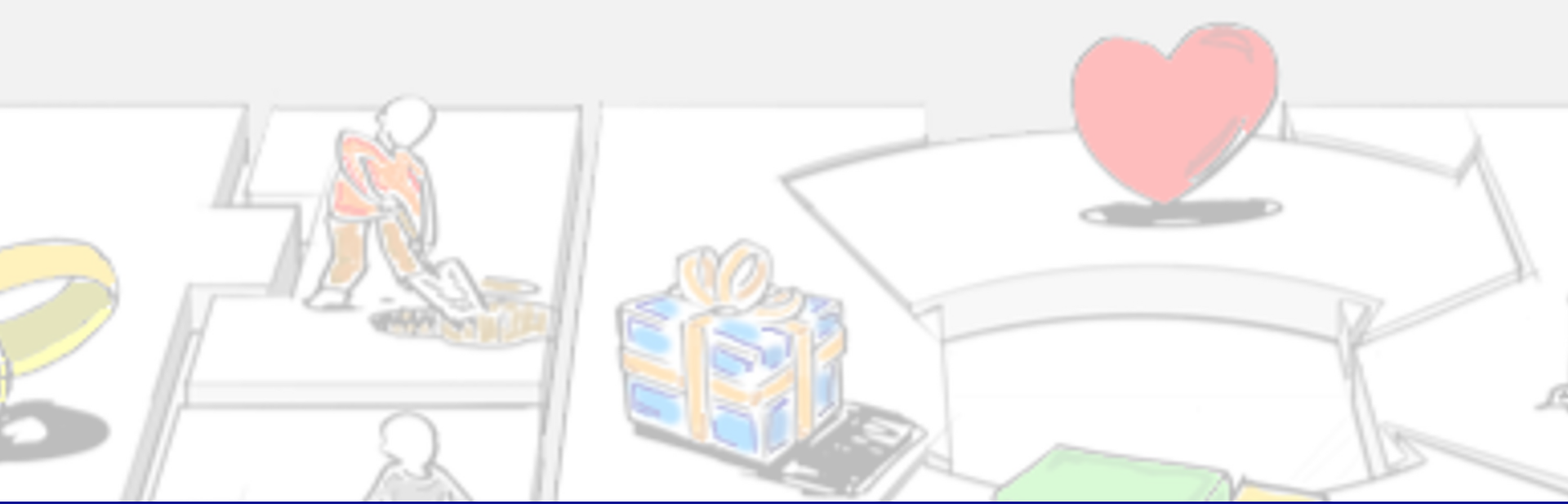
PRÓXIMA SESIÓN

T
A
R
E
A
S

- Construir un MVP
 - Diseñar la encuesta
 - Probarla
 - Realizar la encuesta a la clientela potencial: mínimo 2 encuestas por cada integrante del equipo

Business Model Canvas





Gracias por su atención