

Workshop

“Transformar ideas en acciones” by Vixerant

Cómo encontrar buenas ideas junto a tus clientes

“Mi cliente no sabe lo que necesita!”

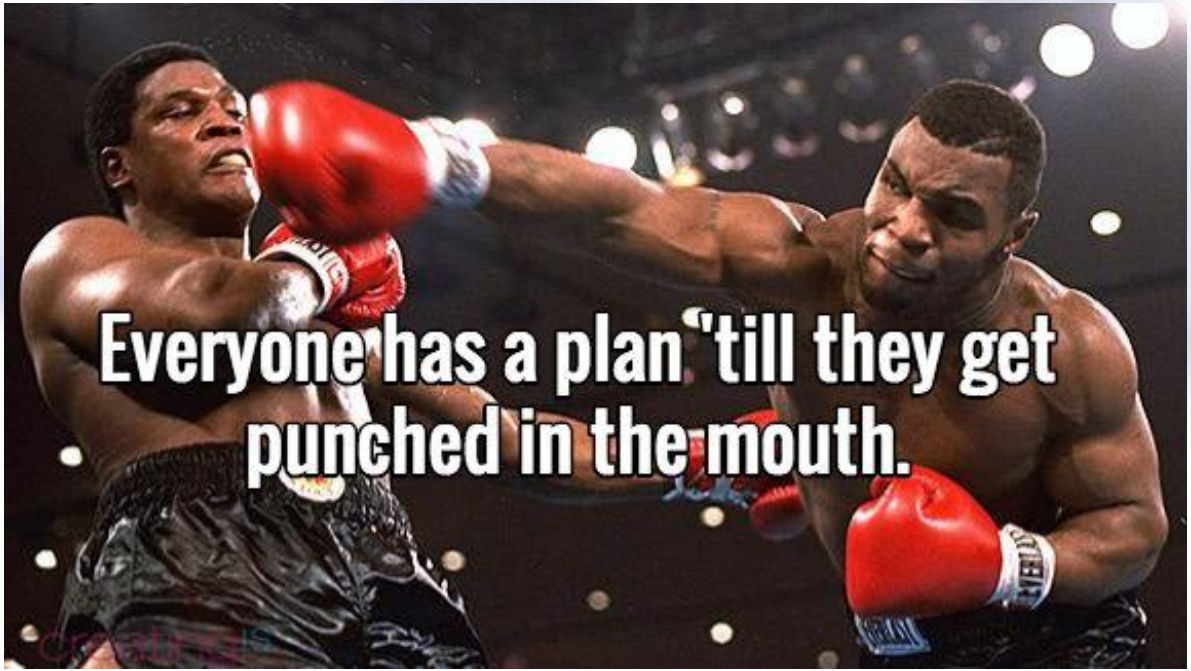
“El mercado no entiende mi producto”

“Nadie quiere mi producto”

El proceso de muchos emprendedores



¿Cuál es el problema de este proceso?



“Ningún plan de negocios sobrevive el primer contacto con los clientes”

Steve Blank

Alrededor del 90% de los emprendimientos fracasan

Algunas razones:

- Falta de financiamiento
- Altos impuestos
- Poca experiencia
- El producto no es bueno
- Mal timing
- Falta de clientes
- Competencia
- Falta de foco
- Mala ubicación
- No es rentable
- Temas legales
- Etc.



Pero…¿cuál es la razón principal?

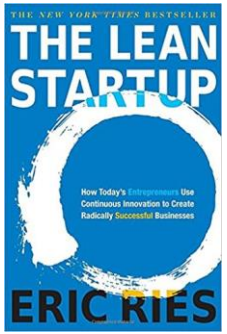
Gastamos demasiado tiempo, plata y esfuerzo
armando el producto incorrecto.



Metodología Lean Startup

Experimentación	vs	Plan elaborado
Feedback de clientes	vs	Intuición
Diseño iterativo	vs	Diseño anticipado





El verdadero producto de un emprendedor

no es la solución,

sino un ***modelo de negocio que funcione***.





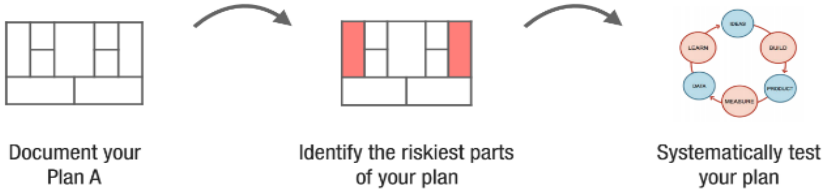
La tarea del emprendedor es ir reduciendo el riesgo del modelo de negocio sistemáticamente.



¿Cómo lo hacemos?

1. Documentar el Plan A
2. Identificar las partes más riesgosas del plan
3. Testear el plan sistemáticamente





1. Documentar el Plan A

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA UNICA DE VALOR	SOCIOS CLAVE	SEGMENTO DE CLIENTES
Quiero salir y no tengo quien cuide a mis hijos	App de babysitters on demand	Disfruta de tu tiempo libre sin preocuparte por tus hijos	Babysitters	Padres y madres
La babysitter que suelo llamar no puede	Reviews y recomendaciones			
Me da miedo contratar a alguien que no conozco	Chequeo de antecedentes			
	Link con perfil de redes sociales			
ALTERNATIVAS EXISTENTES	**RECURSOS CLAVE**	**VENTAJA COMPETITIVA**	**RELACIONES CON CLIENTES**	**EARLY ADOPTER**
Referencia de conocidos, google?	App, medio de pago		Grupos de Facebook, colegios	Madres con hijos entre 2 y 10 años

COSTOS	INGRESOS
Equipo para armar y mantener app	$120 la hora por babysitter, nosotros nos quedamos un 15% ($18 por hora)

* Combinación entre Lean Canvas y Business Model Canvas

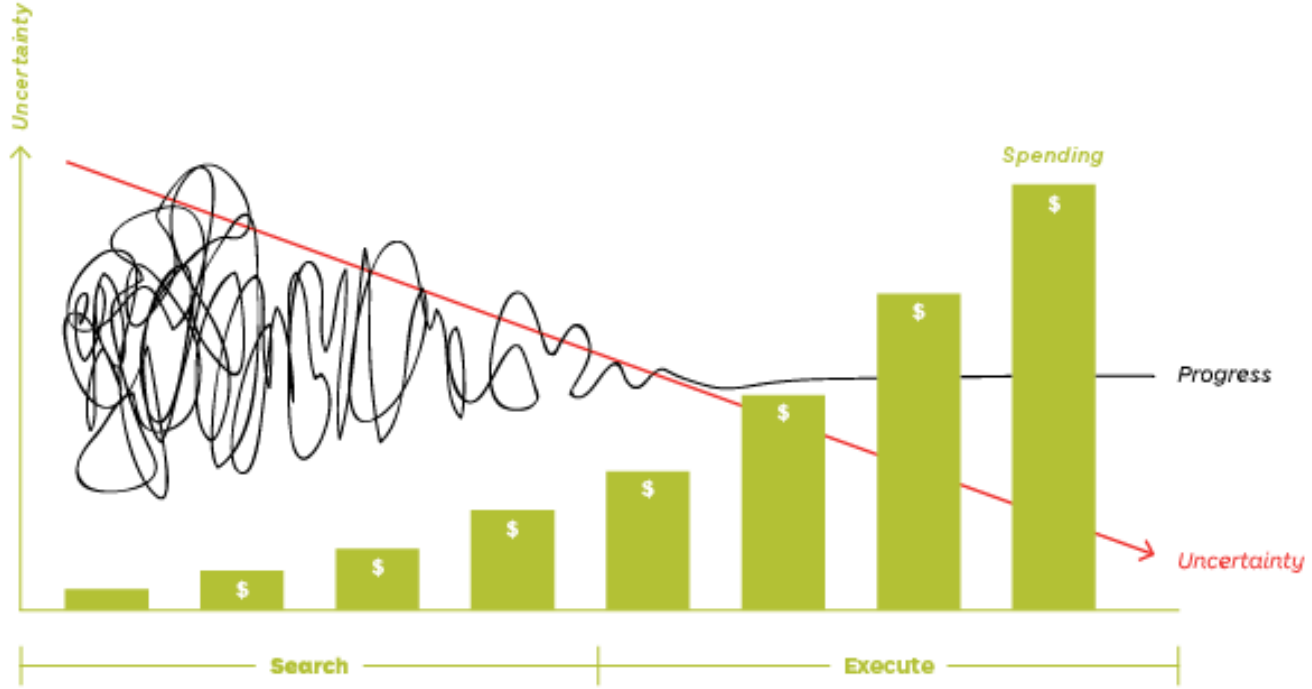
2. Identificar las partes mas riesgosas del plan

Tres etapas de una Startup

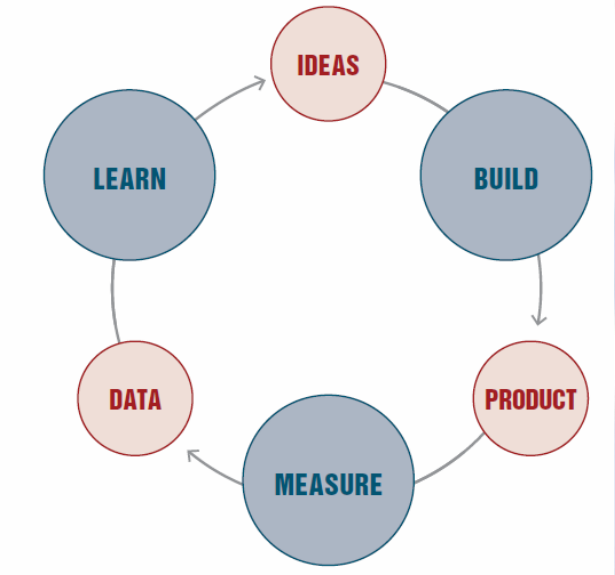
1	2	3
Descubrimiento	**Validación**	**Eficiencia**
Problema / Solución Fit	Producto / Mercado Fit	Escalar



Etapa 1: ¿Tenemos un problema que vale la pena resolver?
Etapa 2: ¿Hemos creado algo que la gente quiere?
Etapa 3: ¿Cómo aceleramos el crecimiento?


Uncertainty
Spending
$
$
$
$
$
$
$
Progress
Uncertainty
Search
Execute

3. Testear el plan sistemáticamente





1. ¿Qué quiero aprender?
2. Defino hipóstesis.
3. Armo experimento para testear si es V o F.
4. Mido los resultados del experimento.
5. ¿Qué aprendimos?
6. Definir próximos pasos.
7. Volver a empezar el ciclo.

¿Cómo sigue…?

A las 14.30hs en este mismo lugar.





¡Gracias!

Ignacio Dorado

/ignaciodorado

/dorado_ignacio