

# ¿CÓMO ACERTAR EQUIVOCÁNDOSE?

(fundamentos de lean startup y customer development)

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

¡TENGO  
UNA IDEA!

olivetti *lettera 32*

# Entonces... ¿Qué ocurre?

- \* entorno muy **inestable**

(lo que funcionaba antes **ya no funciona**)

- \* faltan **clientes**

(es la principal causa de **fracaso empresarial**)

- \* no encontramos **soluciones**

(un proyecto que comienza **no se gestiona igual** que una empresa ya establecida)

¡ALGO  
VA MAL!



# ¿QUÉ ES LEAN STARTUP?



La imagen enlaza al video en [youtube.com](https://www.youtube.com)

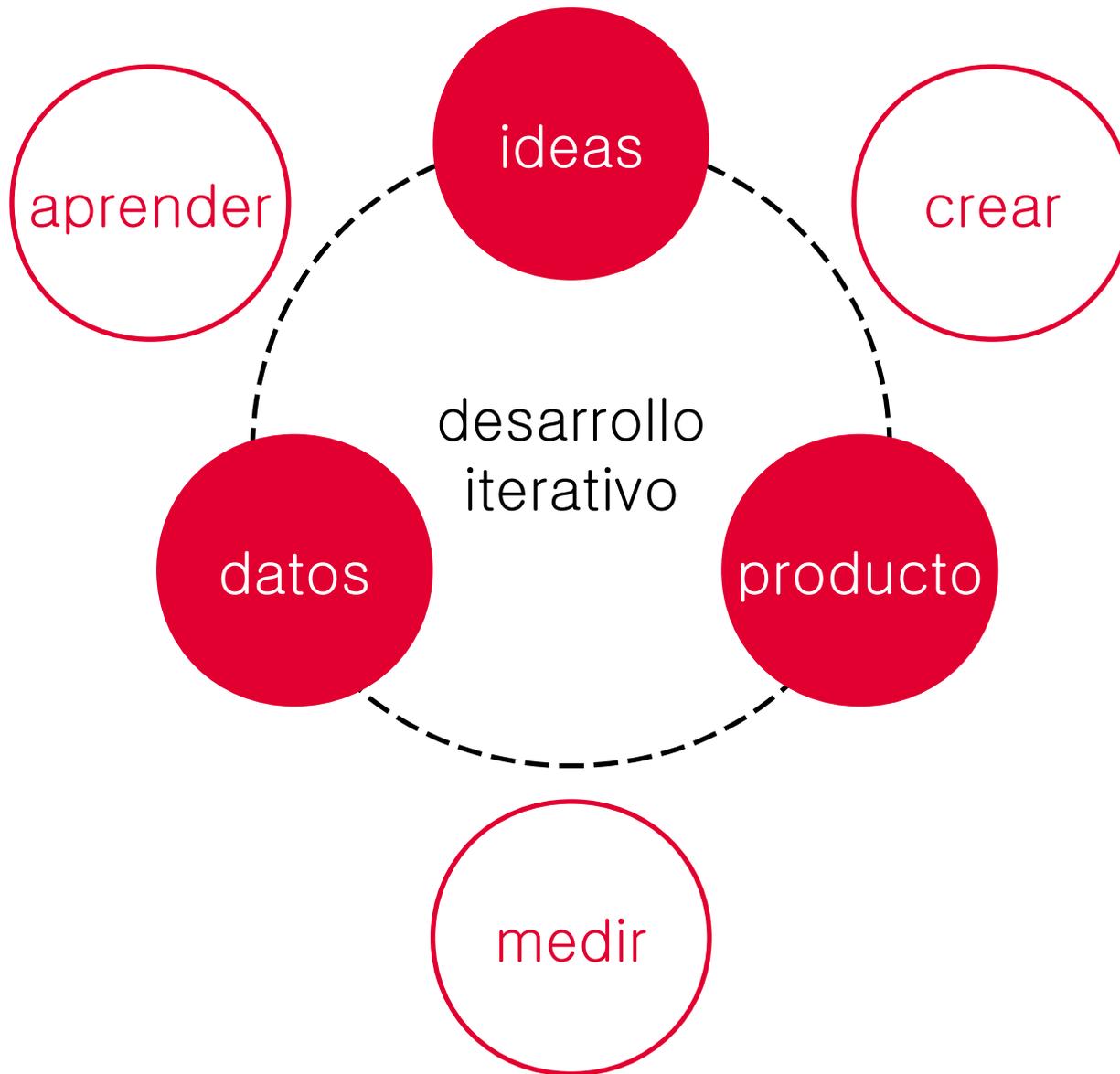
LEAN STARTUP  
es innovación continua  
basada en...

- \* desarrollo iterativo
- \* aprendizaje validado
- \* método científico

# Eric Ries

En septiembre de 2008,  
Ries acuñó por primera vez  
el término en su blog,  
**Startup Lessons Learned**,  
en un post llamado  
“the lean startup”

wikipedia.org





VALORAR UNA IDEA  
TRABAJAR CON IDEAS  
DE NEGOCIO  
(desarrollo iterativo)



# UNA IDEA $\neq$ UNA EMPRESA

- \* tamaño del mercado
- \* dinámica del mercado
- \* saturación del mercado
- \* competidores en el mercado
- \* barreras de entrada  
(hacer los deberes)



ideas

UNA IDEA => ¿EXPERIMENTOS?

- \* plantear hipótesis
- \* diseñar experimentos
- \* experimentar con rigor
- \* medir los resultados
- \* obtener conclusiones



ideas

# BUSINESS MODEL CANVAS

Un **modelo de negocio** describe el modo en que una organización **crea, distribuye y captura** valor.

# Alexander Osterwalder

Desarrolló esta herramienta junto a **Yves Pigneur**, **Alan Smith** y otros 470 expertos de 45 países, publicando el libro en 2010.

wikipedia.org



ideas

# Business Model Canvas

Designed for: RETENT

## Key Partners

Who are our Key Partners?  
Who are our key suppliers?  
Which Key Resources are we acquiring from partners?  
Which Key Activities do partners perform for us?

Partnerships for performance:  
Optimization and economy  
Reduction of risk and uncertainty  
Acquisition of particular resources and activities



## Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?  
Our Distribution Channels?  
Our Channels?  
Our Customer Relationships?



## Value Propositions

What value do we deliver to the customer?  
Which one of our customer's most acute problems are we solving?  
Which one of our customer's most desired needs are we satisfying?



## Customer Relationships

What type of relationship does each of our customer segments expect?  
How are we creating it?  
How are we interacting with our customer?  
How are we delivering our value proposition?

MUSIC FESTIVALS & ORGANISERS

PRODUCTION OF FESTIVAL ATTENDANCE FOR VOLUNTEERS

MAINTENANCE OF SOCIAL NETWORKS

DESIGN & PRODUCTION OF RETENT STAMPS

REDUCE THE COSTS OF TENTS

POSITIVE ENVIRONMENTAL PUBLICITY FOR FESTIVAL

PERMISSION FOR RETENT TEAM TO OPERATE ON THE CAMPSITE

PROVIDE

REDUCING LANDFILL COSTS

BRAND OWNERSHIP



## LEAN CANVAS

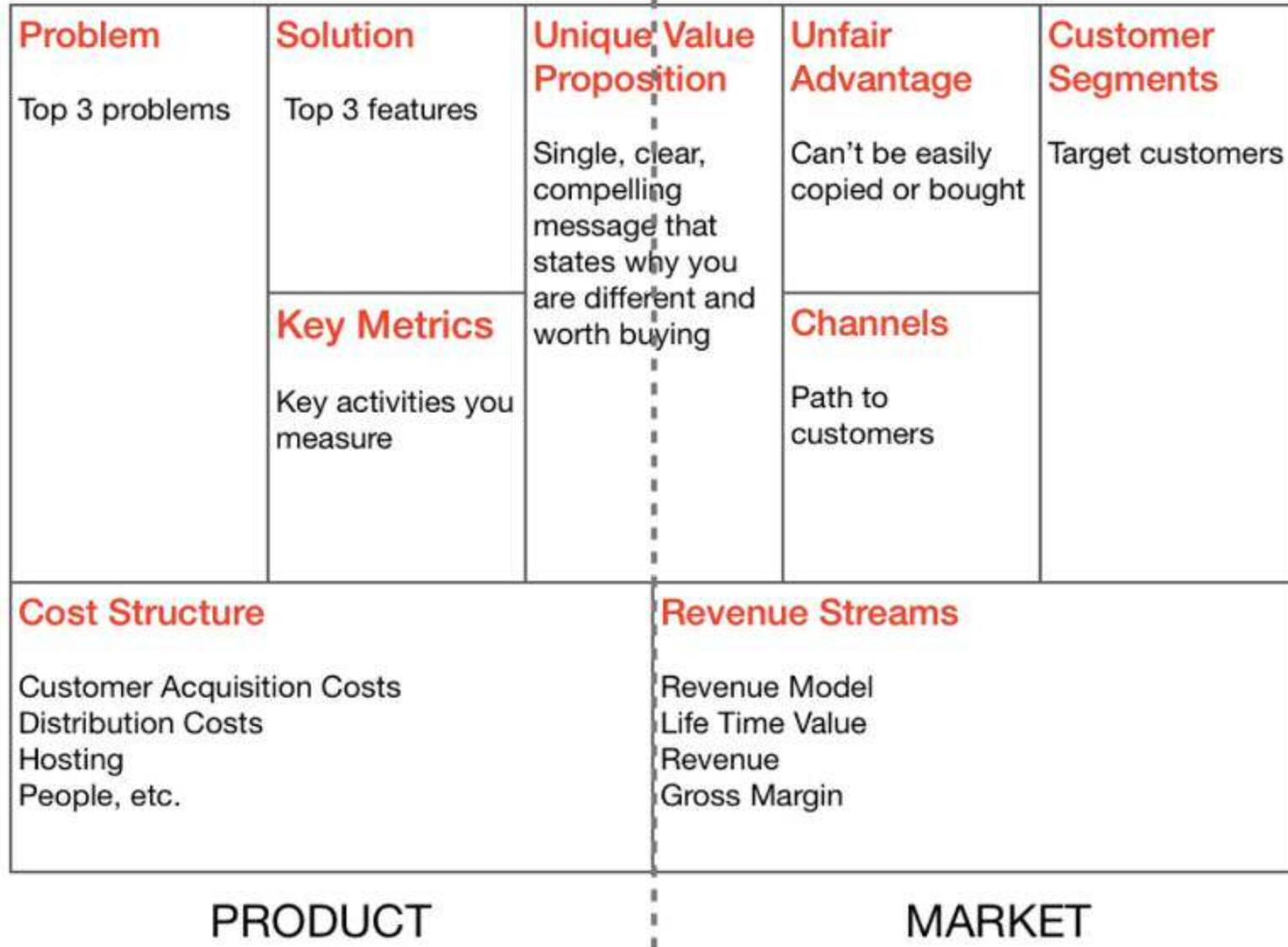
Creado por Ash Maurya, **adapta** la estructura del canvas de Alex Osterwalder para **enfocar**lo a la fase de lanzamiento.

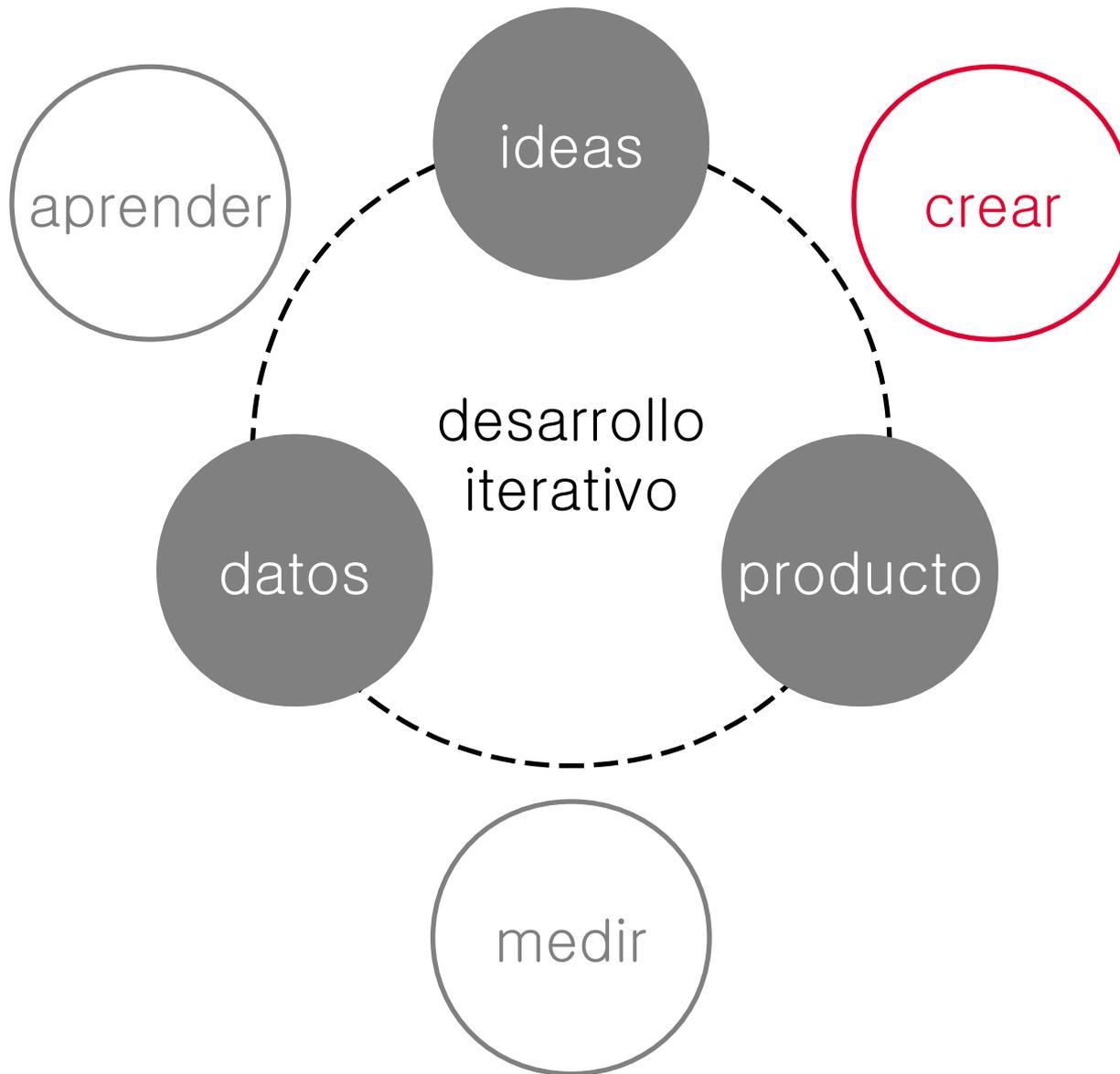
# Ash Maurya

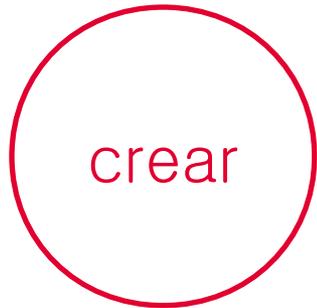
Popularizó el **Lean Canvas** tras la publicación de su Libro **“Running Lean”**, publicado por O’Reilly en 2012.

wikipedia.org





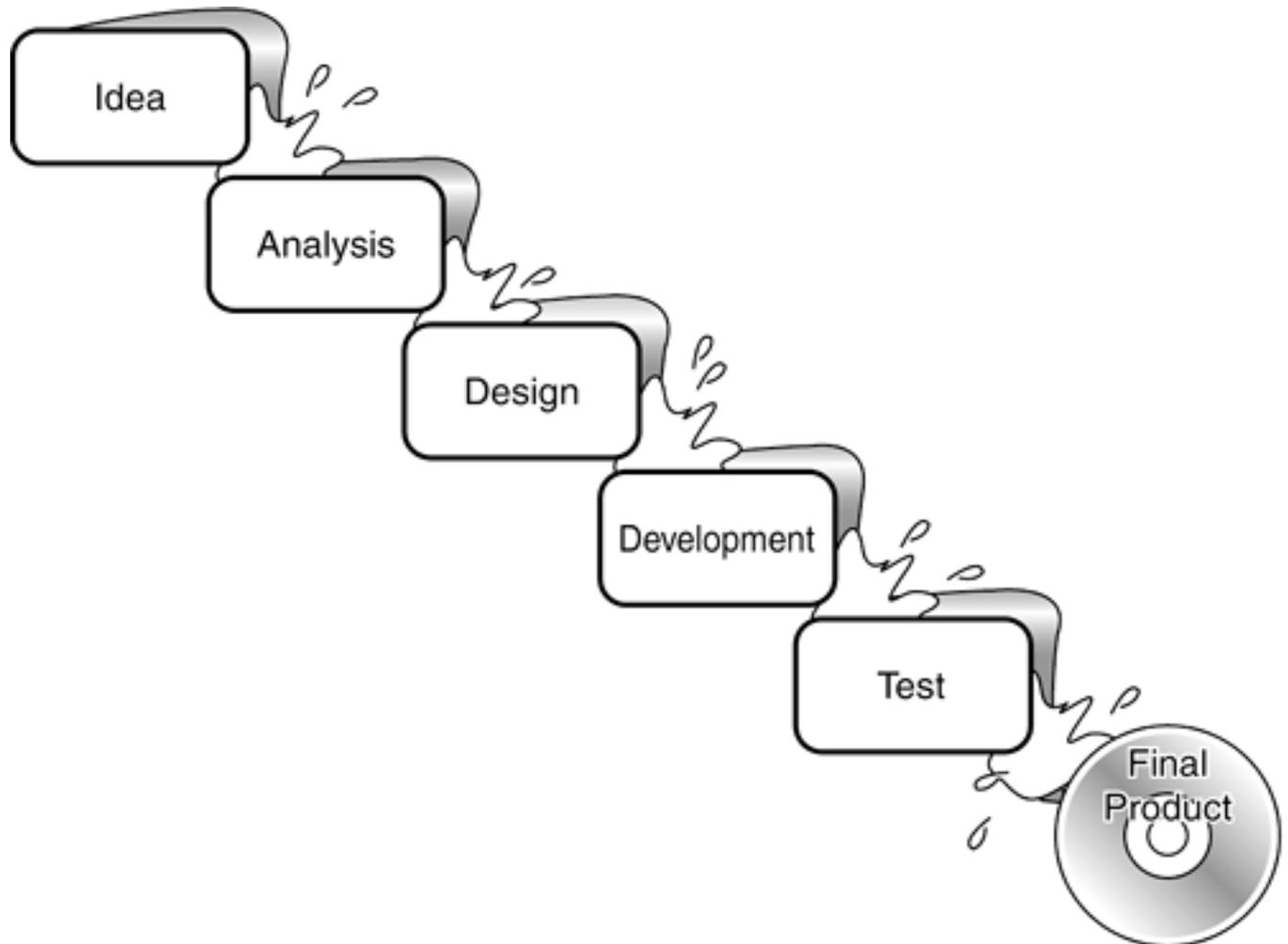




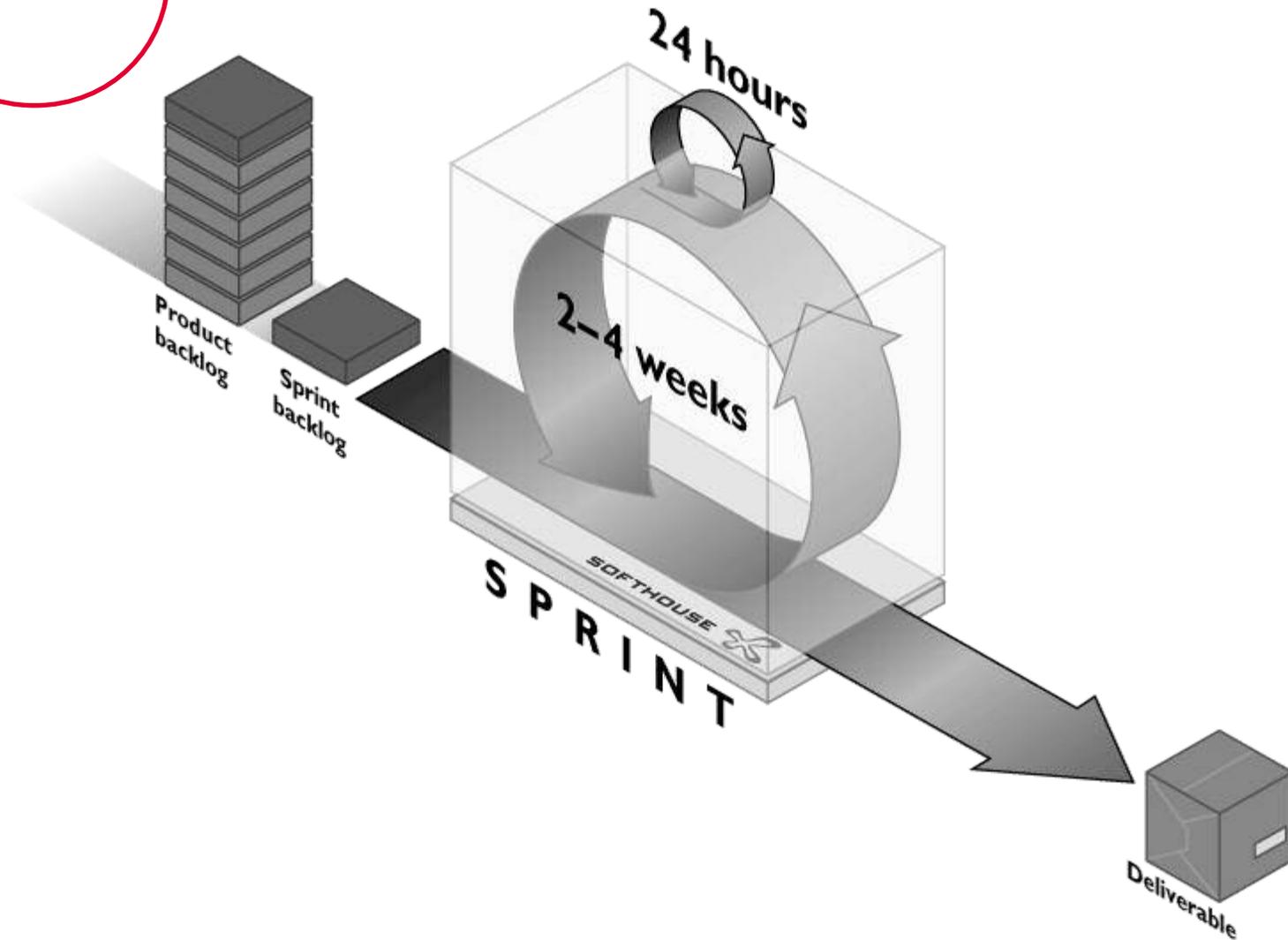
# DESARROLLO EN CASCADA VS. METODOLOGÍAS ÁGILES

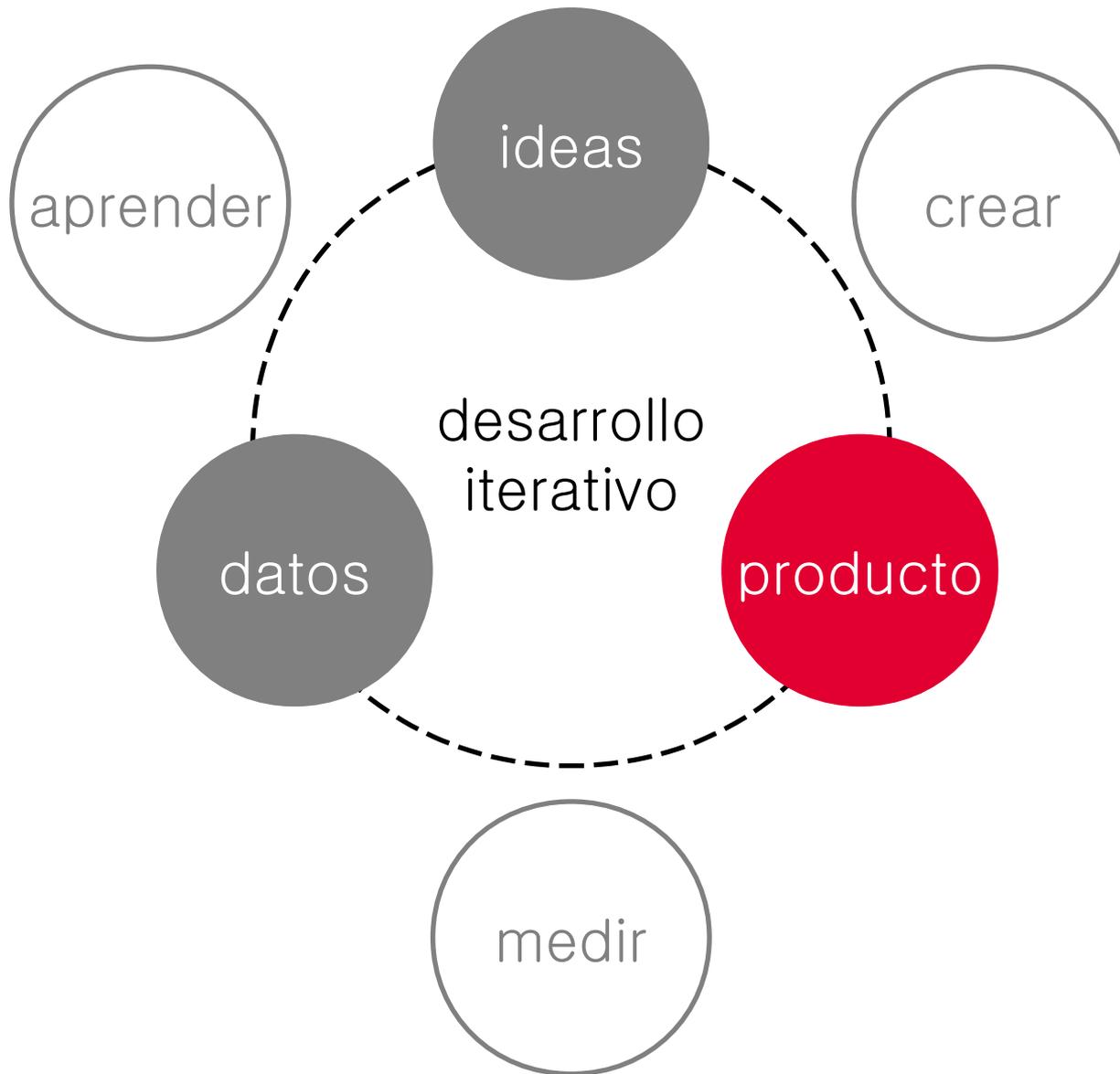
(desarrollo iterativo)

crear



crear







# PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (MVP)

Es el “producto” mínimo necesario para completar una iteración del ciclo

CREAR → MEDIR → APRENDER



# PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

- \* no es el **coste**
- \* es la **velocidad**
- \* es el **experimento**
- \* no sin mis **métricas**
- \* resulta **aprendizaje validado**

¿QUIÉN NO SABE?



¿QUIÉN NO CONFIRMA?

¿QUIÉN VIENE?

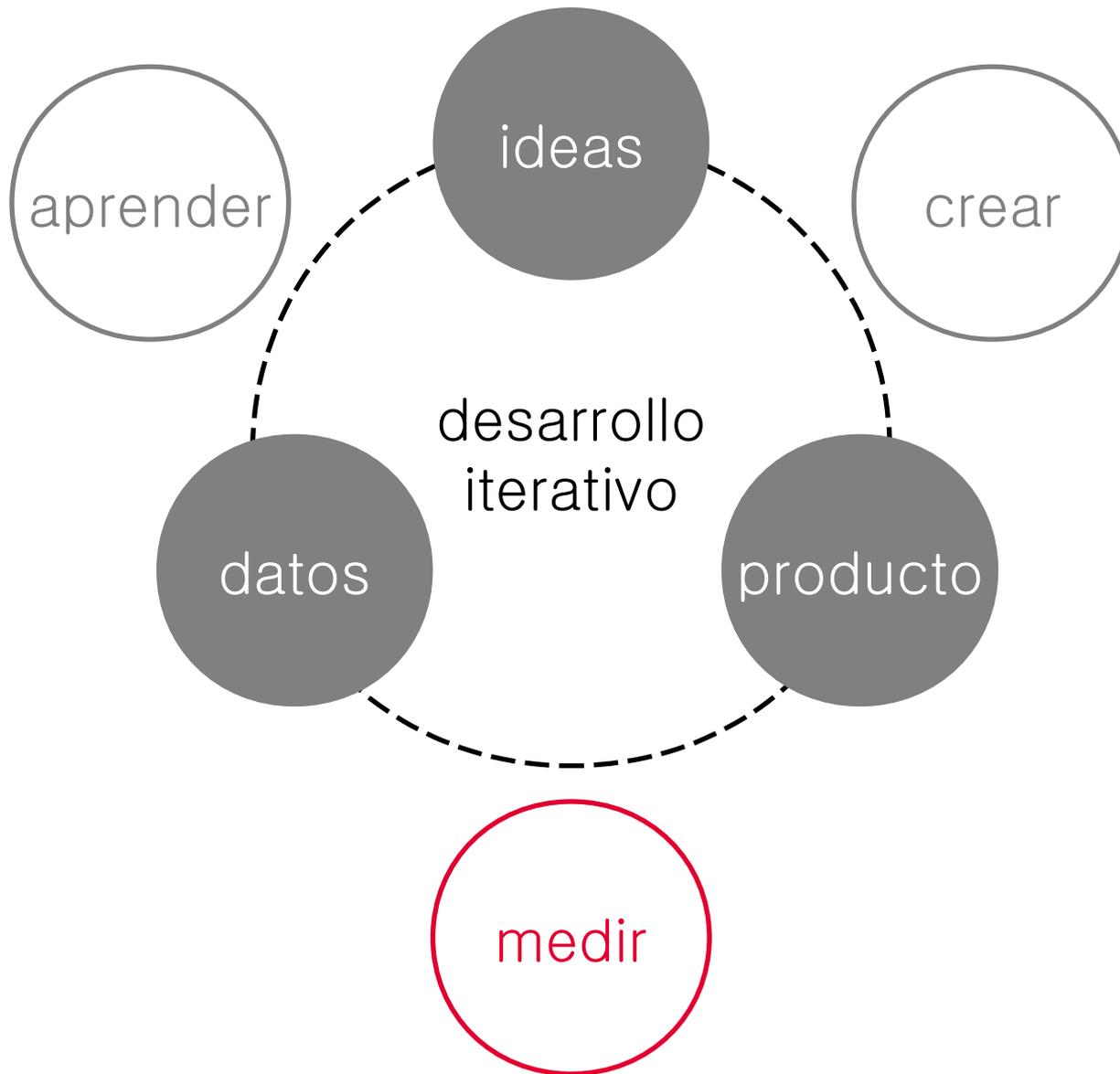


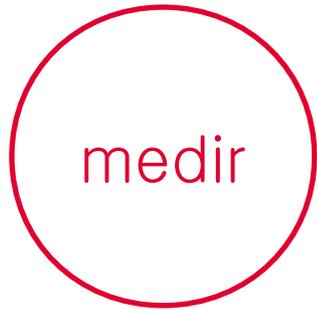
¿FAMILIARES PESADOS?

¿AMIGOS INFORMALES?



La imagen enlaza al video en [youtube.com](https://www.youtube.com)

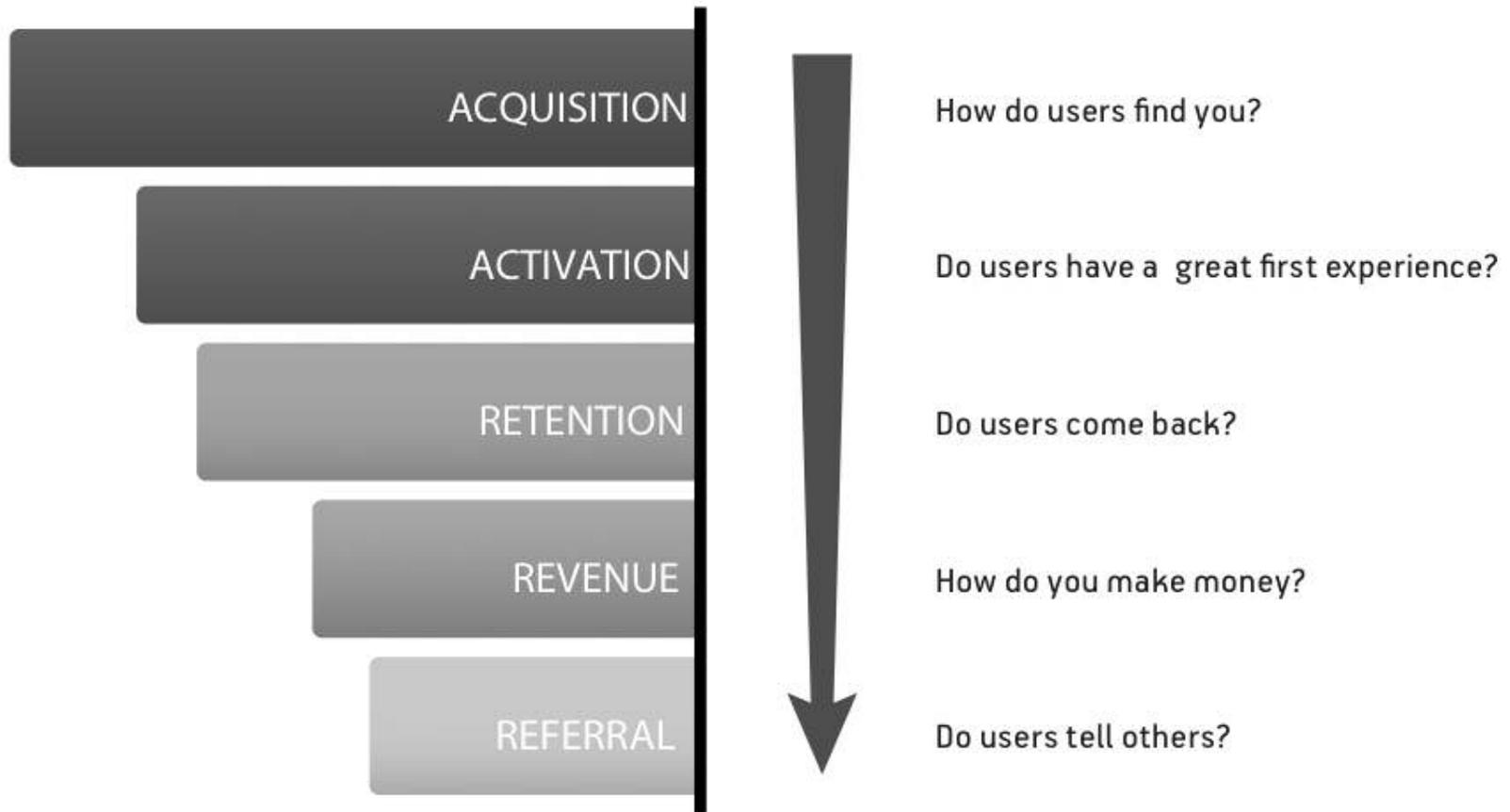




# MÉTRICAS, VANIDAD, PIRATAS Y ENTREVISTAS

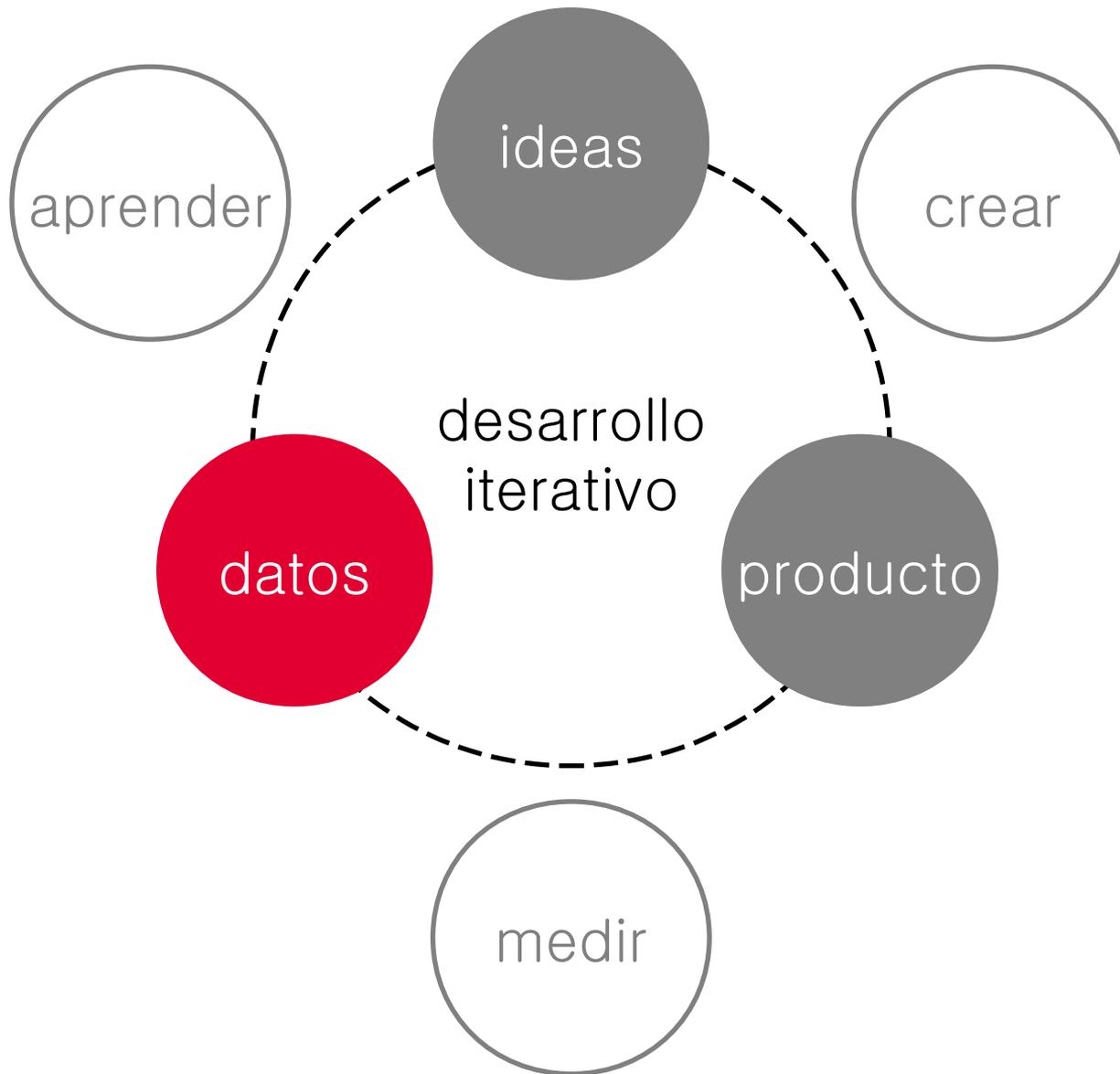


medir



medir





datos

## VALIDATION BOARD

Creado por Lean Startup Machine, registra las **hipótesis** planteadas, así como los **experimentos** a realizar, su **validación** y los posibles **pivots** durante el proceso.



WANTS TO LEARN  
CULTURALLY OPEN  
OR CURIOUS

upmachine

# Validation Canvas

Project Name: HANS FOOBER - 10/17

Team Leader Name: SIMONA

Track	Start	Pivot 1	Pivot 2	Pivot 3	Pivot 4
Customer Hypothesis	HAS FOOD SPECIALTY	FOOD ENTHUSIAST	CUSTOMERS OF FOOD DELIVERY (GRUBHUB)	WOULD WANT TO USE CULTURAL EXPERIENCES TO ENRICH FOOD	
Problem Hypothesis	HOME COOK SEEKS CUSTOMERS	EXPLAINS DON'T KNOW WHERE TO GO	INSUFFICIENT QUALITY AND DIVERSITY	WISH AN OFFICE TO MAKE AN EXPERIENCE WITH SOMEONE THEY WANT KNOW	
Solution Hypothesis				ALL ABOUT THE CULTURAL EXPERIENCES THROUGH FOOD	

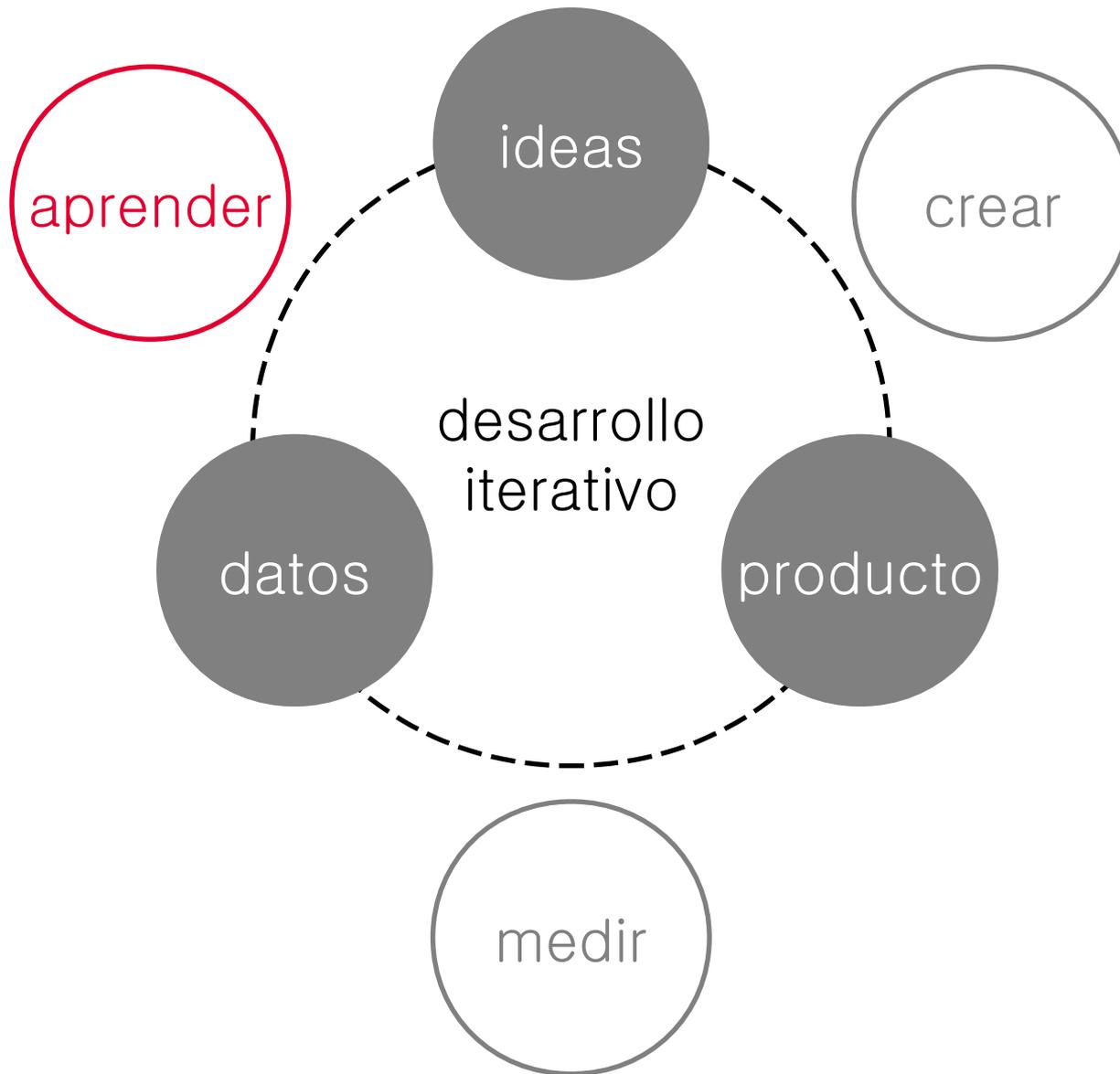
## Design & Analyze Experiments

PEOPLE WANT A WAY TO EXPERIENCE CULTURAL EXPERIENCES VIA FOOD.

PEOPLE NEED A WAY TO STAY IN TOUCH WITH BEING THEY ARE IN TOUCH WITH

Riskiest Assumption	Invalidated	Validated
IF WE GIVE A WAY TO EXPERIENCE THE TRADITIONAL FOODS THAT WE WANT TO SHARE A CULTURAL EXPERIENCE THROUGH FOOD	CUSTOMERS NEED TO DISCOVER AND REVEAL HOW THEY FEEL	CUSTOMER PROBLEM: EXPERIMENT
PRODUCT FITCH	ENOUGH DEMAND FOR HOMEMADE FOOD	USERS ONLY HAVE CULTURAL EXPERIENCES THROUGH FOOD
4/10 CUSTOMERS WE SEND JUST ONE SIGNATURE		TRUST ISSUES

## Core Assumptions





PIVOTAR es...

cambiar de **estrategia**

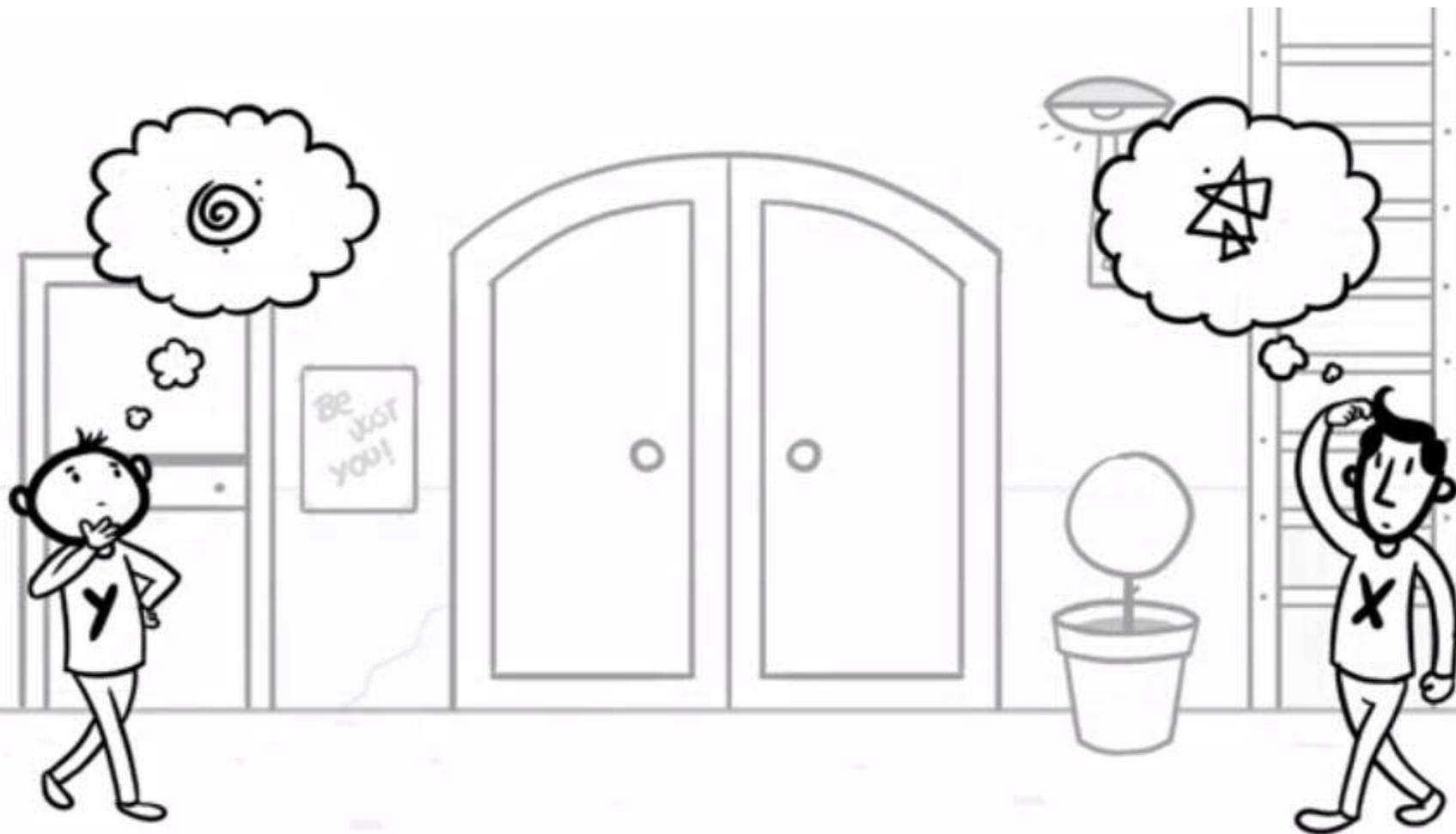
sin cambiar de **visión**

- \* 2,7 **veces** (J. Megías)
- \* método **científico**
- \* desarrollo **iterativo**

¿QUÉ ES

CUSTOMER DEVELOPMENT?

(desarrollo de clientes)



La imagen enlaza al video en [youtube.com](https://www.youtube.com)

# CUSTOMER DEVELOPMENT es un proceso de 4 fases...

- \* descubrimiento de clientes
- \* validación de clientes
- \* creación de clientes
- \* construcción de la empresa

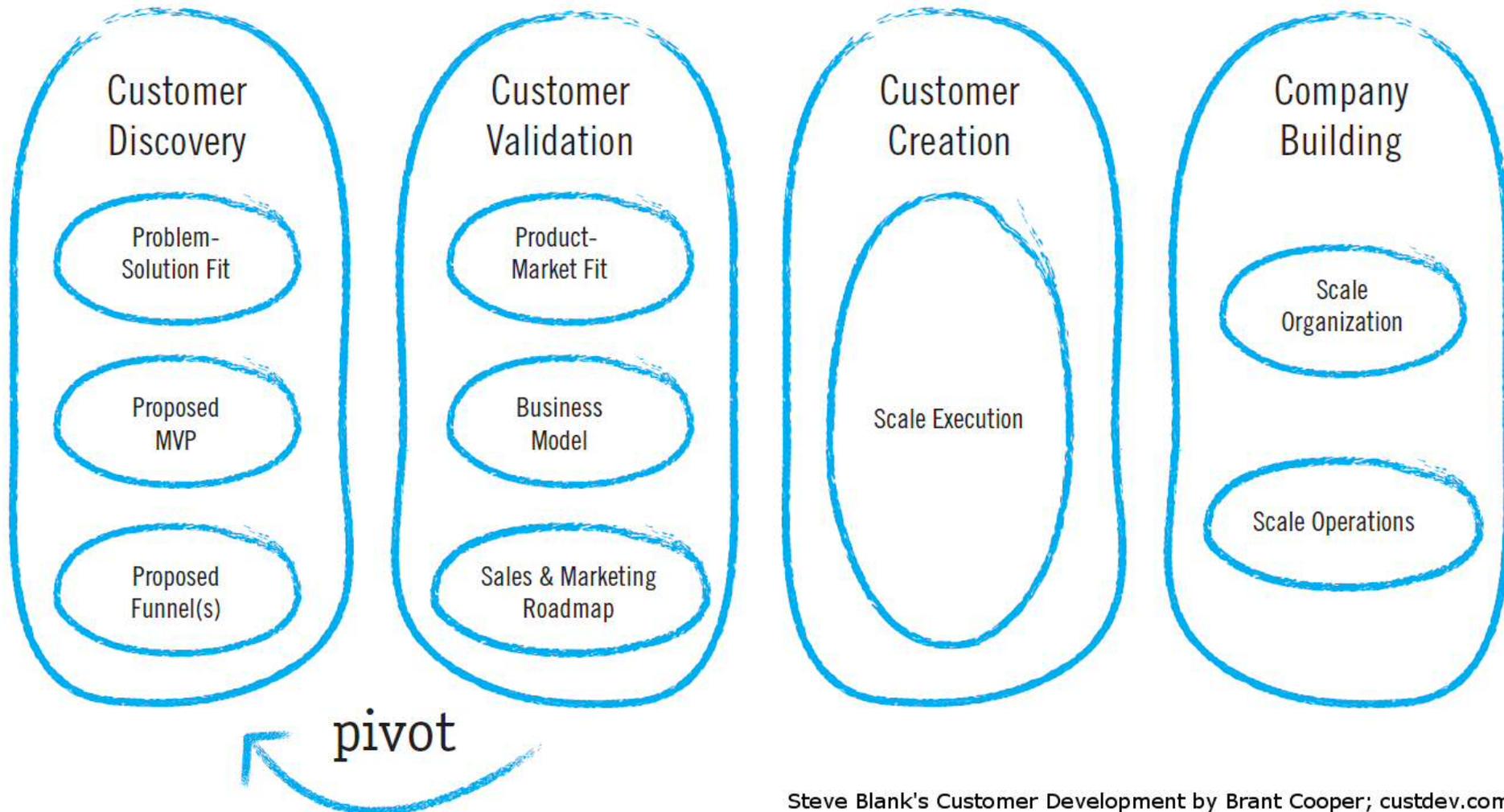
# Steve Blank

Ideó esta metodología en los 90, aplicando el enfoque científico a la gestión empresarial para lograr un mayor entendimiento de los clientes y su desarrollo.

wikipedia.org



# Customer Development



“get out of the building!”  
Steve Blank



Validación Hipótesis Segmento Cliente: Novios/as

[www.teconfirmo.com](http://www.teconfirmo.com) | [@teConfirmo](https://twitter.com/teConfirmo)



La imagen enlaza al video en youtube.com



“por sus hechos  
los conoceréis”

**Mateo 7:20**

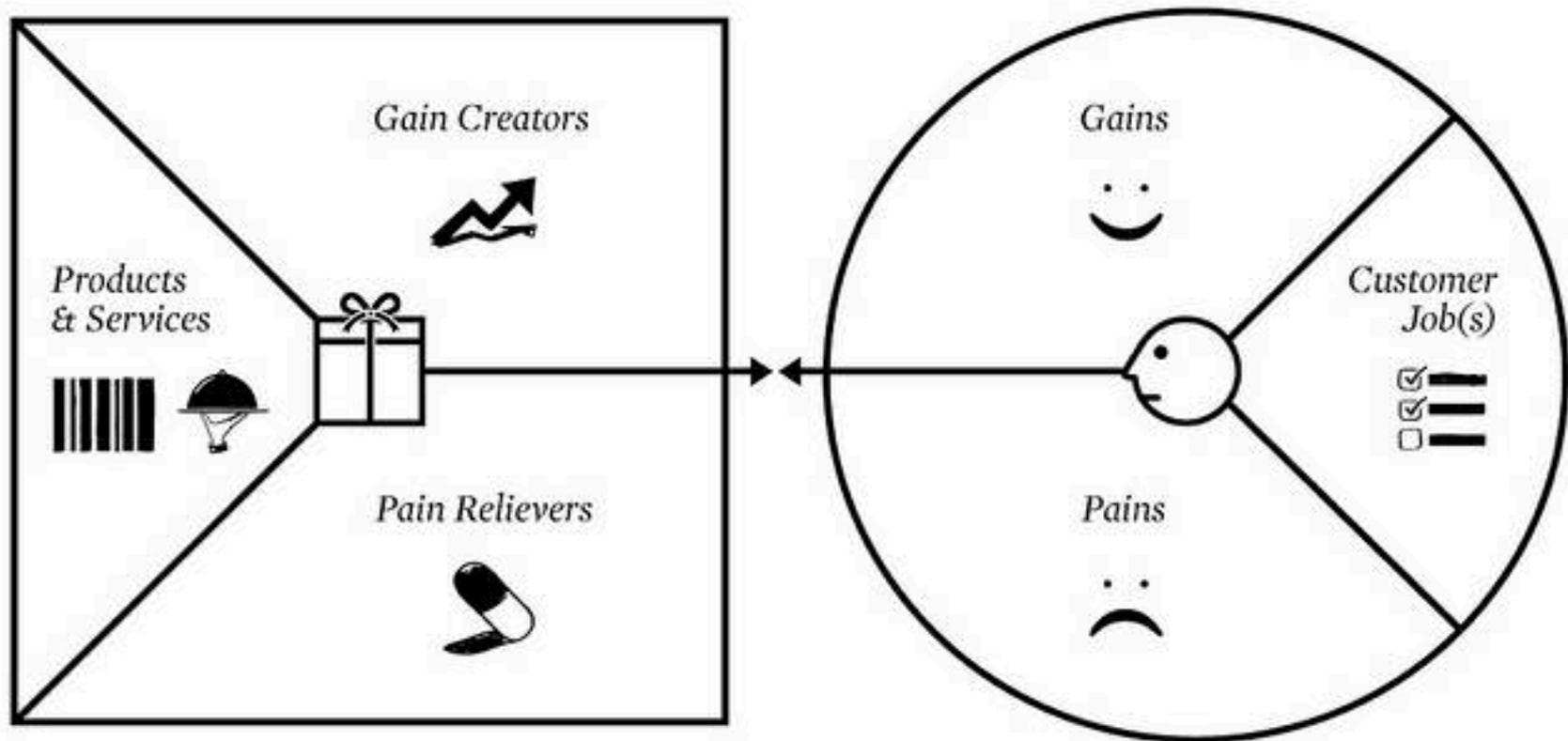
# HERRAMIENTAS DE REFERENCIA



# Business Model Canvas

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
	Key Metrics		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

# Lean Canvas



# Value Proposition Canvas


lean**startup**machine

# Validation Canvas

Project Name:

Team Leader Name:

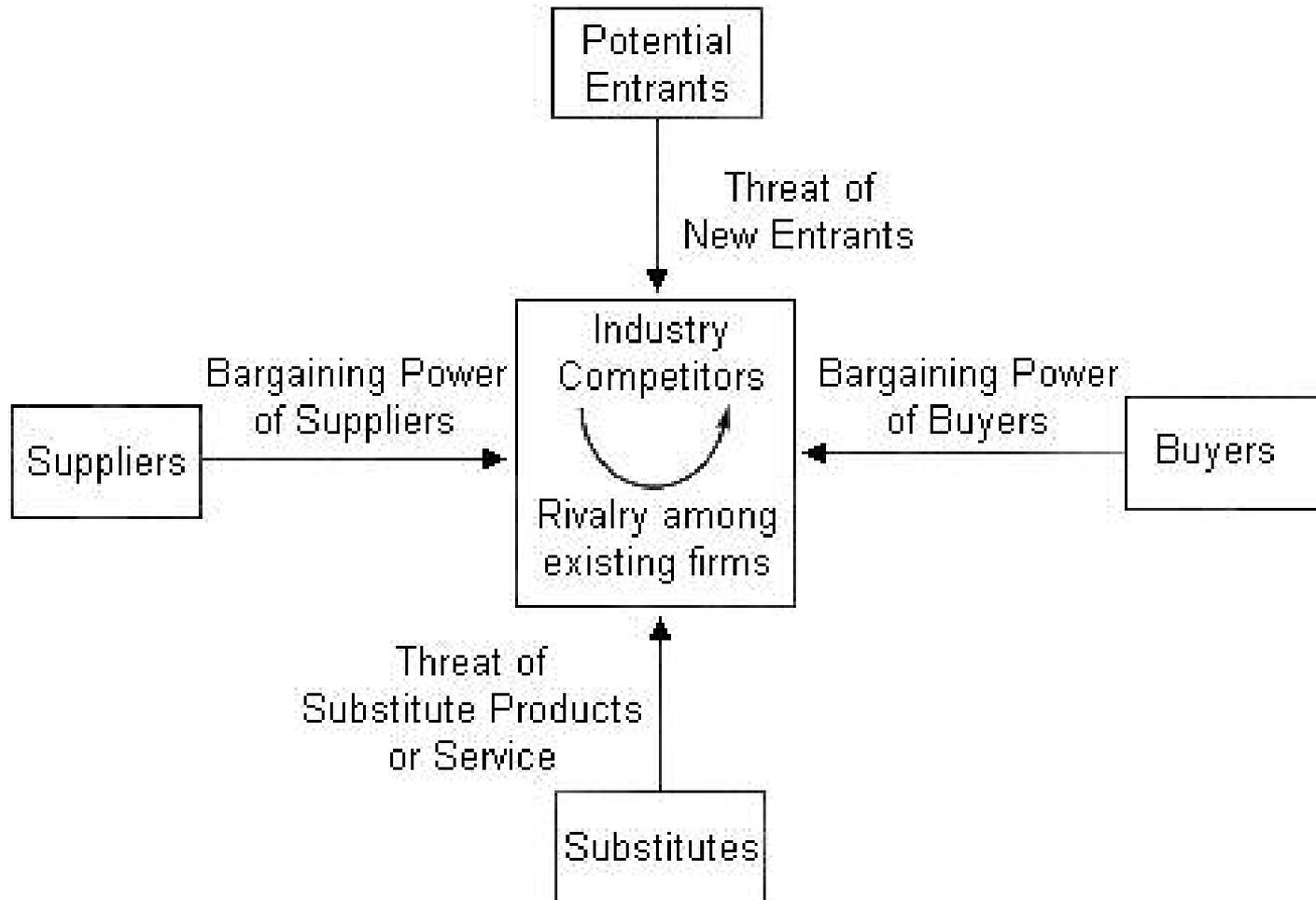
Track Pivots	Start	Pivot 1	Pivot 2	Pivot 3	Pivot 4
Customer Hypothesis					
Problem Hypothesis					
Solution Hypothesis					

Design & Analyze Experiments

Core Assumptions	Riskiest Assumption	Invalidated		Validated	
		1	2	1	2
	MVP Stage	3	4	3	4
	Minimum Success Criterion	5	6	5	6

www.leanstartupmachine.com
© 2012 Lean Startup Machine, LLC. All rights reserved. This is a trademark of the author. All other trademarks are the property of their respective owners.

# Validation Board



## 5 Forces Model (M. Porter)

# EXPERTOS DE REFERENCIA



Alex  
Osterwalder



Eric  
Ries



Ash  
Maurya



Steve  
Blank



Las imágenes enlazan a sus blogs



Giselle  
Della Mea



Juan  
Sobejano



Javier  
Megías



José A.  
De Miguel



Las imágenes enlazan a sus blogs

# LIBROS DE REFERENCIA



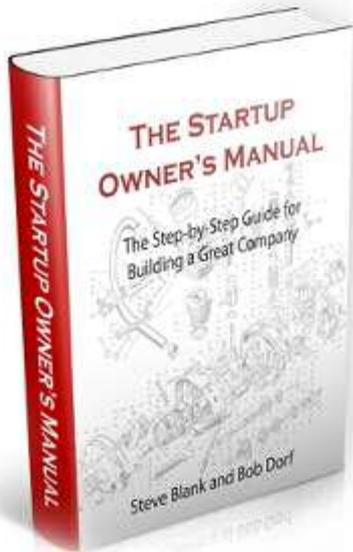
Alex  
**Osterwalder**  
(en Castellano)



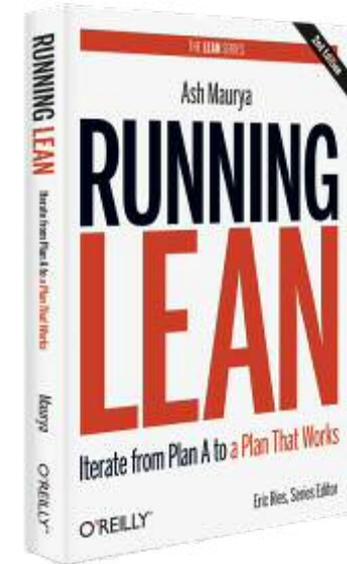
Eric  
**Ries**  
(en Castellano)



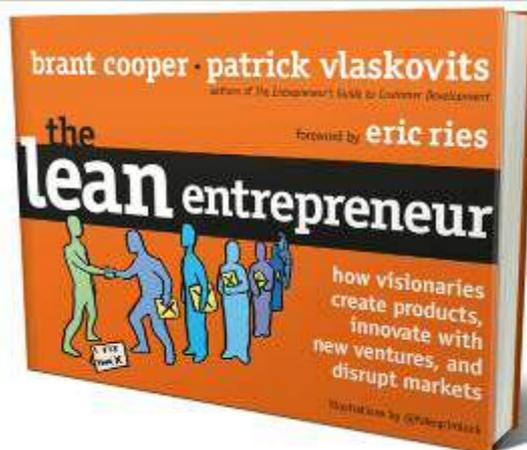
Las imágenes enlazan a sus fichas en amazon.es



Steve  
**Blank**  
(en Inglés)



Ash  
**Maurya**  
(en Inglés)



Cooper y  
**Vlaskovits**  
(en Inglés)



Las imágenes enlazan a sus fichas en amazon.es