

Ponencia:



GENERALITAT
VALENCIANA

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

 **UNIÓN EUROPEA**
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

CEEI
VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Aplicando Lean Startup

Metodología: Lean Startup



Metodología: Lean Startup



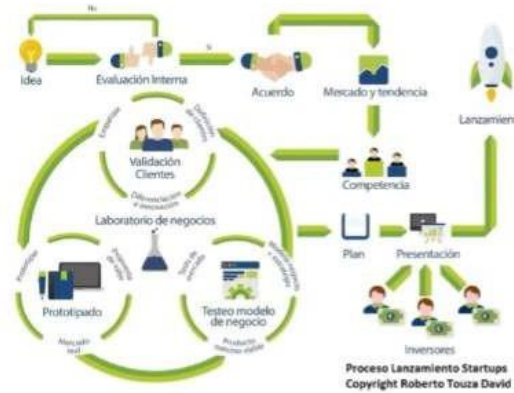
Metodología: Lean Startup



Metodología: Lean Startup

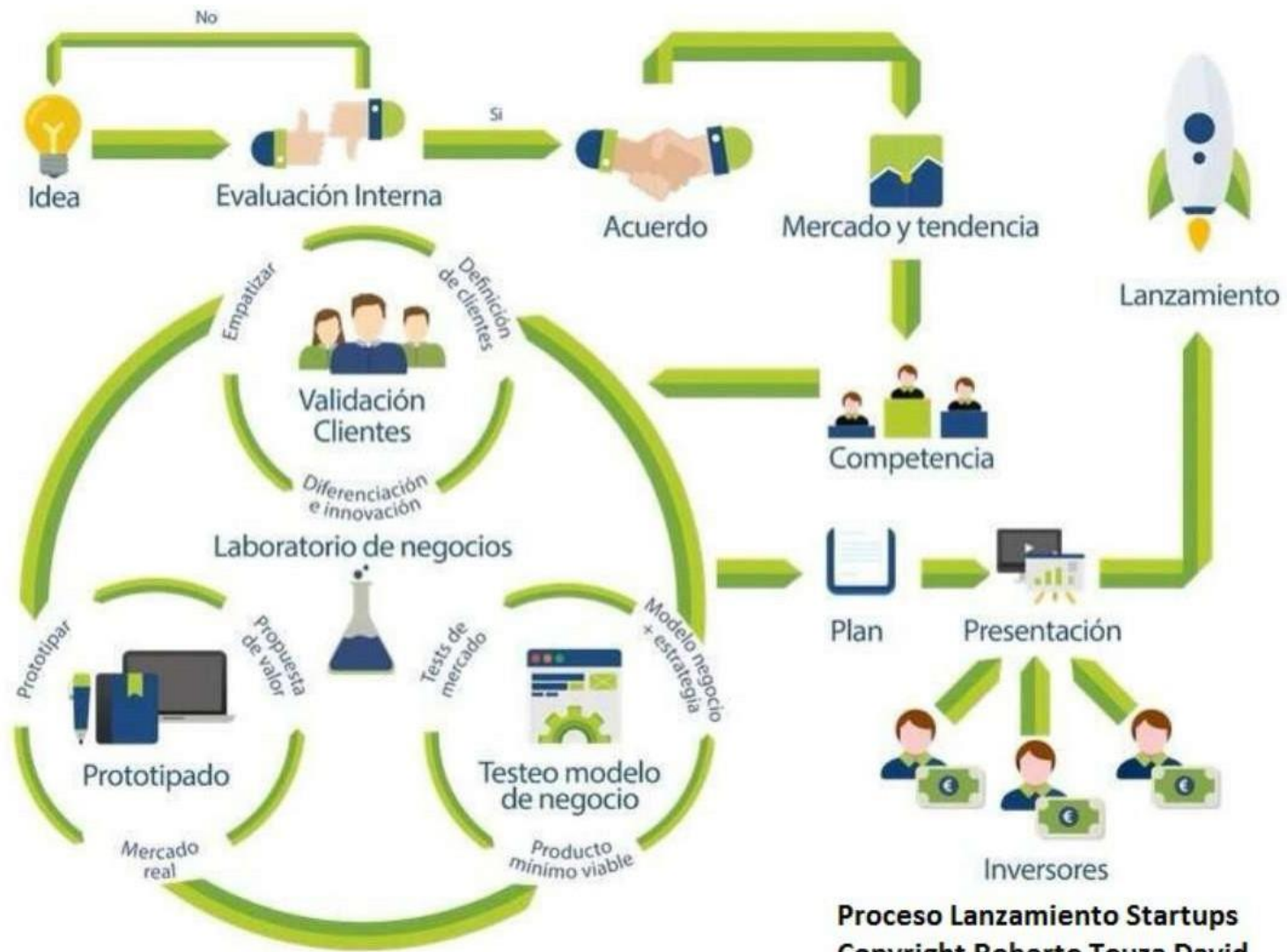


Copyright Roberto Touza David



Metodología: Lean Startup





9 pasos crear Startups con éxito



- Fuentes Información:
 - Experiencia,
 - Conocimiento, Google Trends, Alerts, Adwords, blogs, foros, comunidades...



- Propio
- Equipo
- Habilidades personales
- Habilidades técnicas

- Idem anterior +
 - Clientes
 - competencia
 - Mystery shopping

Lienzo de Propuesta de Valor y Early Adopters



Herramienta de reflexión colaborativa para diseño y testeo de propuestas de valor en proyectos innovadores.

- Clasificación Clientes
- Entrevista Problema
- Entrevista Solución

5



Testeo modelo de negocio



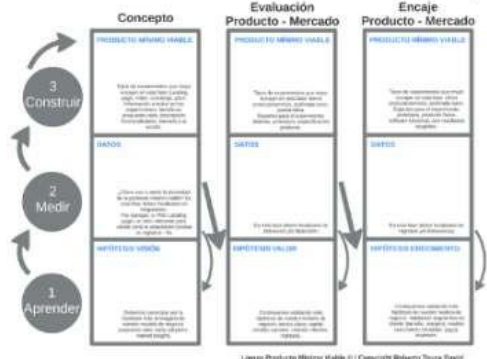
- BMC
- Embudo Conversión

6



Prototipado

LIENZO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (LPMV)



- Prototipos
- Producto Mínimo Viable

7



Plan

- Plan de Empresa
- Plan de Inversiones
- Plan de Contingencias
- ...

8



Inversores

- Presentación
- Executive Summary
- Fuentes Financiación / Inversores

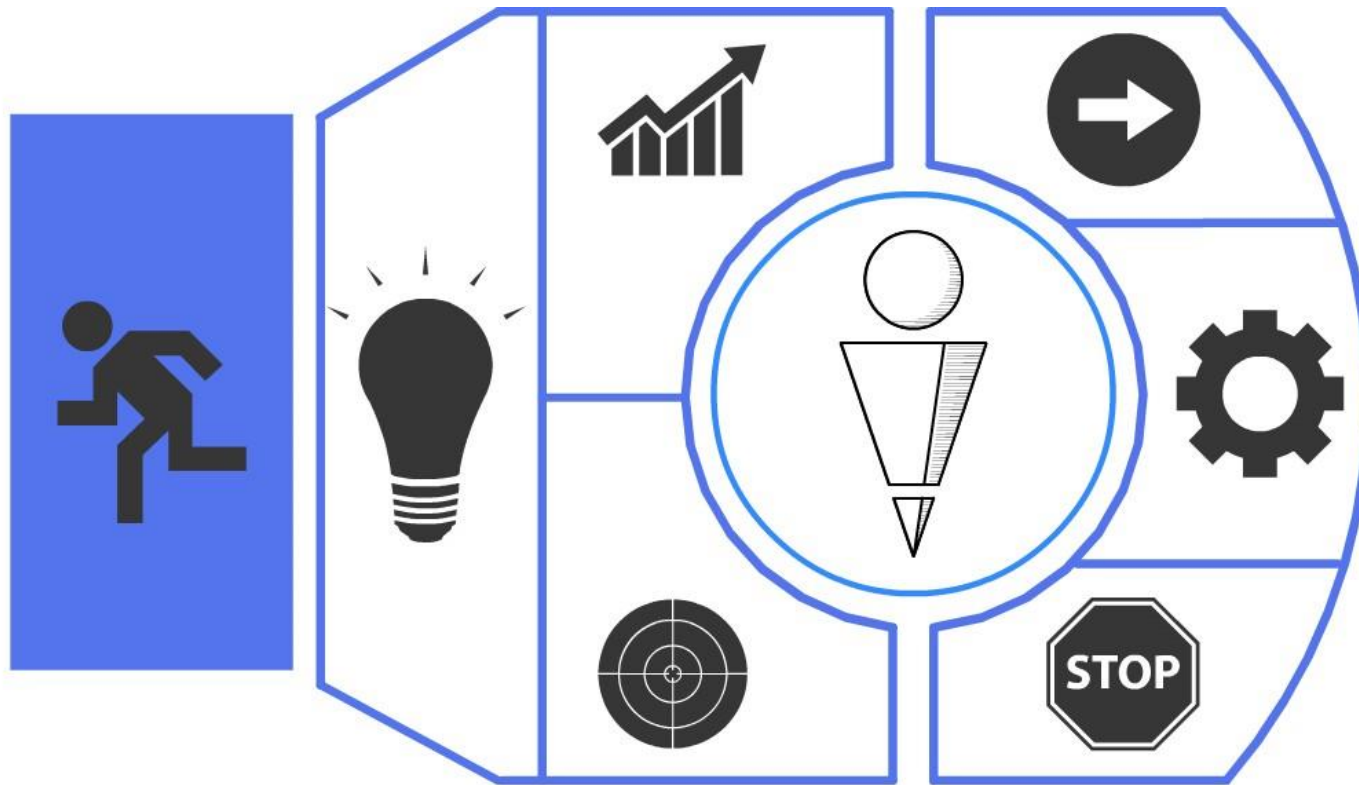
9



Lanzamiento

- Plan de Lanzamiento: Plan de medios, publicidad, patrocinios, influencers...
- GrowHacking

1. Customer Development (Desarrollo de Cliente)



***Herramienta de reflexión colaborativa para
diseño y testeo de propuestas de valor en
proyectos innovadores.***

Lista de 5 a 10 personas a las que entrevistar esta semana que coincidan con la descripción de tu segmento de clientes:





Restaurante que quieren atraer a parejas con hijos

Lista de 5 a 10 personas a las que entrevistar esta semana que coincidan con la descripción de tu segmento de clientes:

Consejo: No intentes vender ni contar tu idea de producto o servicio. Deberías utilizar antes las entrevistas de problema con al menos 20 a 50 clientes potenciales. Pregunta siempre por comportamientos pasados nunca futuros durante el proceso. Podrás utilizar las entrevistas de solución un vez sepas con certeza cuáles son los problemas reales del cliente.



1-Diseño inicial



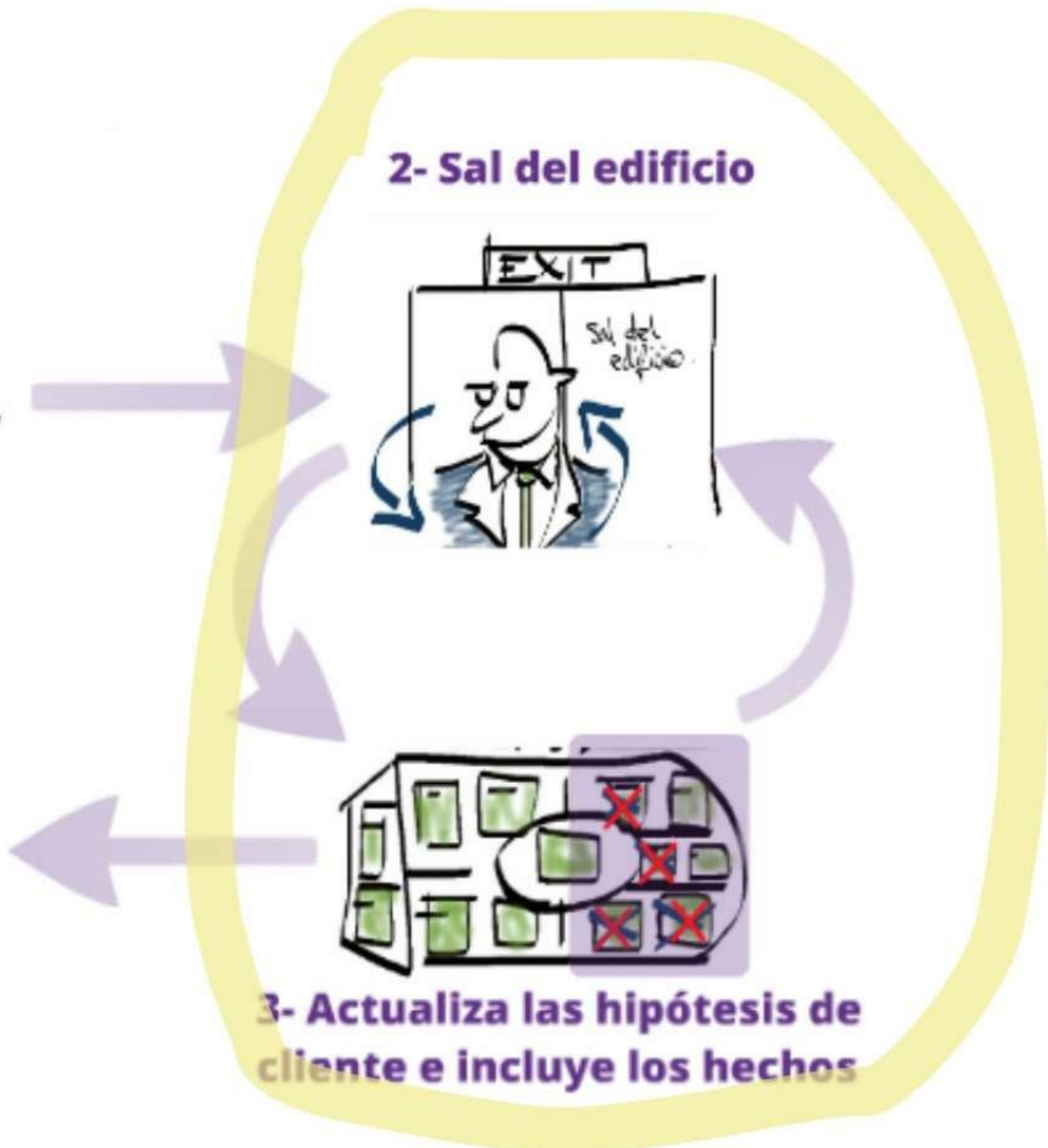
2- Sal del edificio



4- Rediseña la propuesta de valor



3- Actualiza las hipótesis de cliente e incluye los hechos



2. Entrevistas Clientes

Pasos:

1. Qué quiero aprender
2. Lienzo Prop Valor y Early Adopter
3. Listado posibles clientes/prospectos
4. Tener buena presencia internet (mínimo linkedin)
5. Mensajes
6. Entrevista

Objetivo las entrevistas con clientes

¿Realmente conozco a mis clientes?

¿Cuáles son los objetivos que tienen?

- Hay una necesidad

¿Conozco sus problemas?

- Hay un problema que solventar

¿Qué acciones realizan actualmente para conseguir esos objetivos?

- Puedo solucionar mejor sus necesidades que la oferta actual del mercado

¿Tienen presupuesto? ¿Me pagarán?

- Confirmando que puede ser un cliente

¿Como se enteran de nuevos productos?

- Confirmando canales para que conozca mi oferta: Prensa, Blogs, Foros, Redes sociales, etc

Mail para conseguir entrevistas/reuniones

Hola Pedro, qué tal?

Soy Roberto Touza.

Me ha hablado de ti Fernando Aguilar de Retolia ingeniería (REFERENCIA), me ha comentado que eres el mejor ingeniero acústico con el que ha trabajado.

Me gustaría poder hablar contigo por que estoy trabajando en un proyecto que pretende solucionar parte de los problemas a los que los ingenieros acústicos nos enfrentamos en nuestro día a día (VISIÓN).Tengo algunas teorías pero no estoy seguro de que sean ciertas en todos los casos (DEBILIDAD) y me gustaria conocer tu empresa y tu opinión (PETICIÓN - SIN VENDER). Nos sería de gran ayuda que alguien con tanta experiencia como tú pudiese darnos su opinión (PEDESTAL), no serían más de 20 minutos por skype . Además te contaría más en detalle hacia donde irá este proyecto que creo será de tu interés en un futuro no muy lejano. (GANCHO)

Op1. ¿Qué tal te vendría la semana que viene? Si me dices una hora que te venga bien te llamo por skype o me paso por tu oficina. ;-)

Op2. Estaré en tu ciudad el martes y el miércoles, indícame un par de horas que tengas disponible (fecha/hora) (Le hago escoger entre dos opciones, NO le permito que me diga Si o No) y yo amoldo mi agenda a tu horario. (CORTESIA)

(Consejo: Si conocéis algún proyecto o, artículo o lo que sea sobre él podéis hacerle alguna pregunta al respecto)

(Recomendación: Ver su web y comentarle algo en el mail sobre:

- Nuevo cliente
- Nuevo proyecto
- Entrevista Prensa
- Publicación reciente del blog,)

Saludos

La 1º Entrevista con clientes

Bienvenida

Explicar cómo funciona la entrevista y el objetivo de la misma. (Resumen: ¿Me ayudas a ver si lo que yo creo es verdad o no en tu caso?).

- Nos gustaría conocer más en profundidad tu empresa y como funcionas.

15 minutos

1



Datos demográficos

Preguntar ahora al cliente sobre su historia y describa personalmente, edad, trabajo, responsabilidades.

Esto nos dirá si entra dentro de la descripción que nosotros tenemos hecha de nuestro cliente ideal.

Toma buena nota de estos datos. Al avanzar con las entrevistas podrías darte cuenta de que existen varios tipos de clientes con necesidades diferentes. Es habitual que al inicio no hubieses tenido en cuenta segmentos más específicos.

15 minutos

2



Principales problemas

Pregúntale al cliente sobre los problemas que se encuentra en su día a día en el área que quieres abordar con tu idea de negocio. Puede ser el trabajo, en casa o en su tiempo libre.

Llévale mentalmente al momento en el que tu crees que puede necesitar tu producto o servicio y lista los problemas que verbalice, si verbaliza alguno. Si no ha verbalizado ningún problema o si no coinciden con los que tu has detectado coméntale los problemas que tu crees haber detectado y pregúntale si para él son un problema real o no y por qué.

15 minutos

3



Ranking de problemas

Pregunta a tu cliente a ver si puede ordenar todos los problemas detectados anteriormente en orden de relevancia para él.

15 minutos

4



Hora de profundizar.

Ve llevando al cliente por cada uno de los problemas y establece una conversación orientada a entender el proceso que le lleva realizar las tareas en las que se encuentra con los problemas detectados.

Utiliza siempre preguntas abiertas del tipo por que, cuando, donde, ... Evita las preguntas de Si/No y no interrumpas, incluso puedes forzar silencios para que siga explyándose.

- Que objetivos persigue al hacer esas tareas?
- Que soluciones está usando actualmente?
- Cuan complicados / dolorosos son los procesos actuales?
- Que le suponen a nivel de gastos económico
- Como se entera de nuevos productos?

Algunos Consejos:

- Pregunta siempre por comportamientos pasados nunca futuros.
- Deja que te cuente todo en profundidad. Que se explye lo que sea necesario.
- Es posible que después de esta conversación el ranking de problemas no sea el mismo que al inicio. Pregúntale de nuevo si cambiaría algo de posición.

Cuidado: Si ves que estás hablando más que el entrevistado en este punto... significa que la entrevista no va bien

15-60 minutos

5



Breve Pitch

Preséntale brevemente la solución que tienes en mente o producto si lo deseas.

15 minutos

6



Compromiso

Aquí deberías ser capaz de conseguir que te dirija a otras personas con las que hablar.

Si es de tu interés puedes pedirle una reunión futura: Entrevista de solución, demo de producto, ...

- Te interesaría una futura reunión para presentarle mas a fondo la solución?
- Conoces a otra gente con tus mismas características a las que pueda entrevistar?

Que muestre interés en continuar la relación de un modo más explicativo de que la entrevista ha ido bien.

15 minutos

7



6 maneras de estropear una entrevista problema



**1. Ante todo... no
hagas un pitch de tu
producto/servicio**



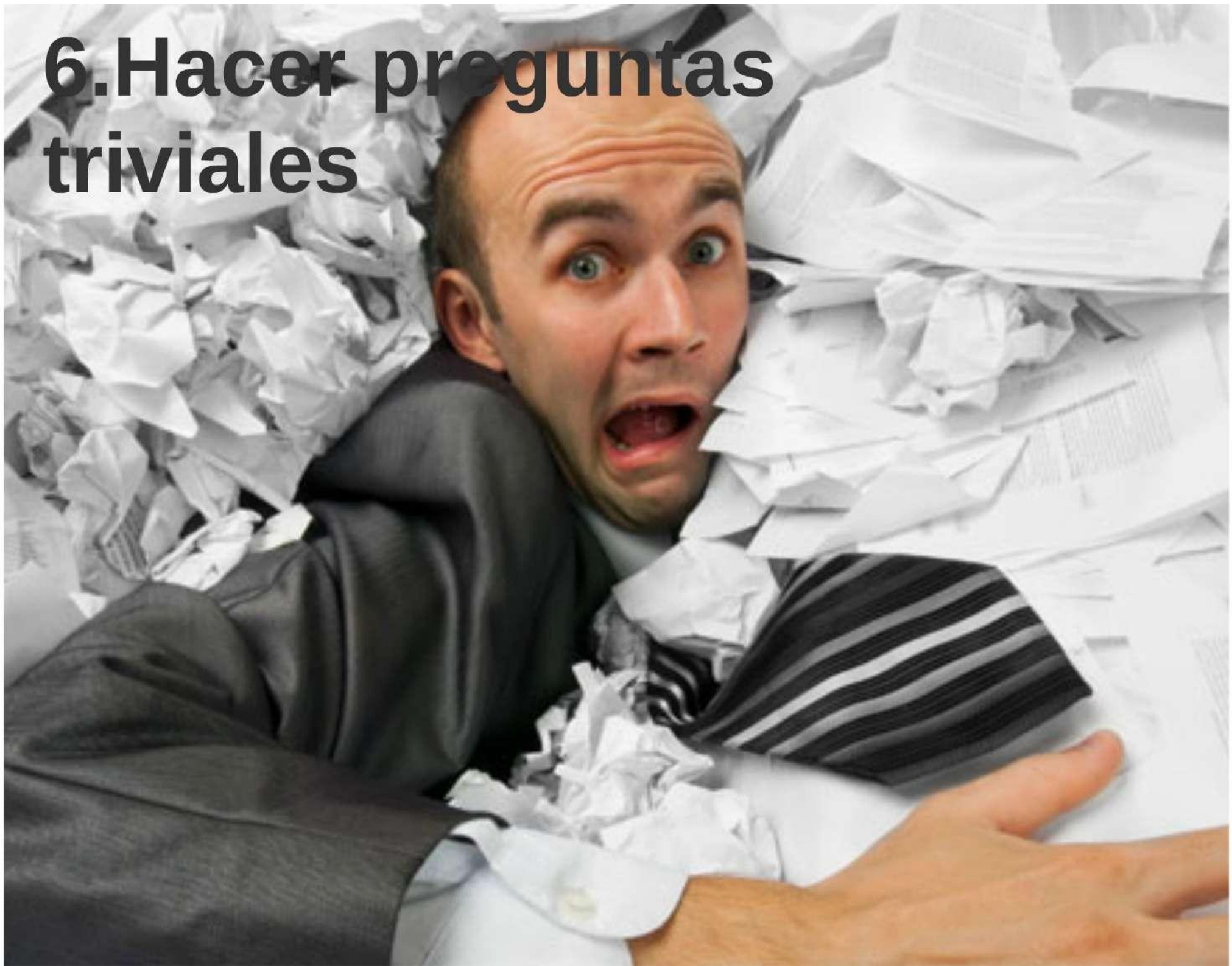


2. Intentar vender o convencer



**5. Evitar
preguntas
difíciles.**

6. Hacer preguntas triviales



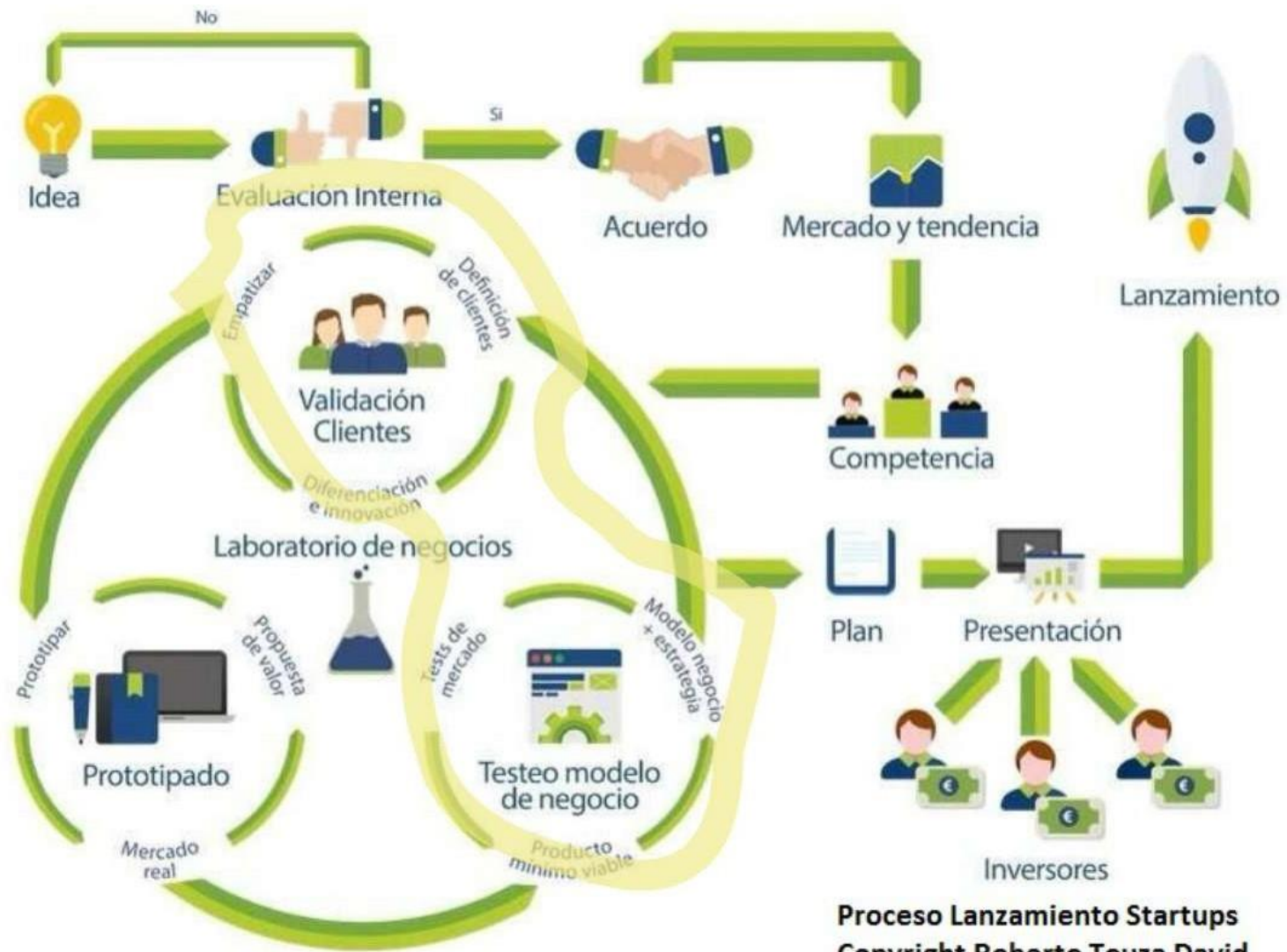
7. Hablar más que el entrevistado



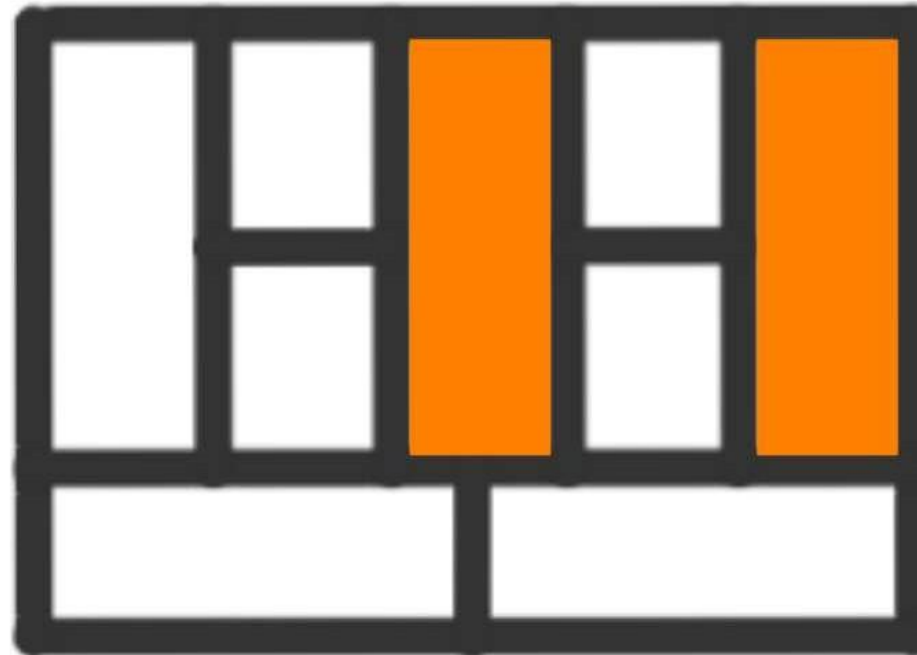
**8.
Preguntar
por
comportam
ientos
futuros**



Validación Modelo de Negocio



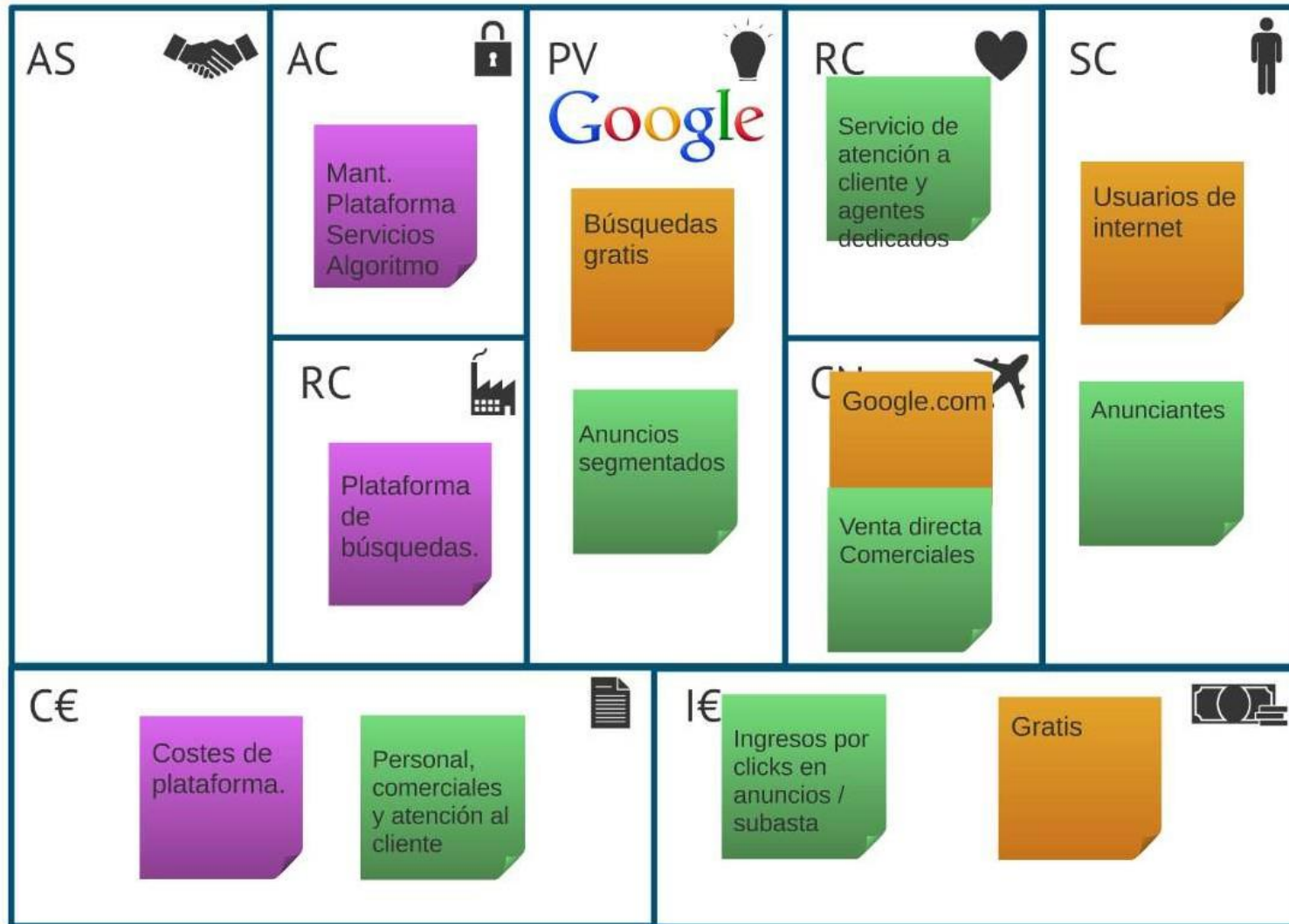
Propuesta Valor



*Segmentos
mercado*

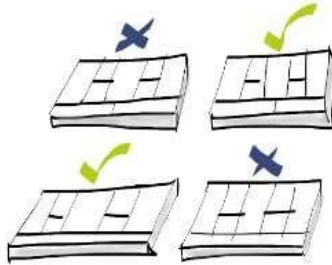
" Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. "

Alex osterwalder

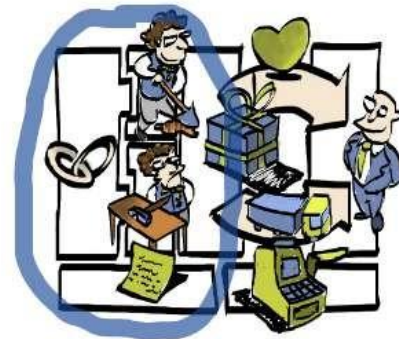


El Proceso

1. Diseño Inicial



2. Sal al mercado a contrastar, aprender...



4. Deshecha hipótesis, confirma hechos (Socios, Actividades Clave, Costes...)



3. Deshecha hipótesis, confirma hechos (Clientes, Prop. Valor, Canales...)

Producto Mínimo Viable

Un producto mínimo viable será la versión mínima de tu nuevo producto que te permita recolectar, con el menor esfuerzo posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre tus [potenciales] clientes

HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

ALSO HOW **NOT TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



3



4

HOW **TO BUILD** A MINIMUM VIABLE PRODUCT



1



2



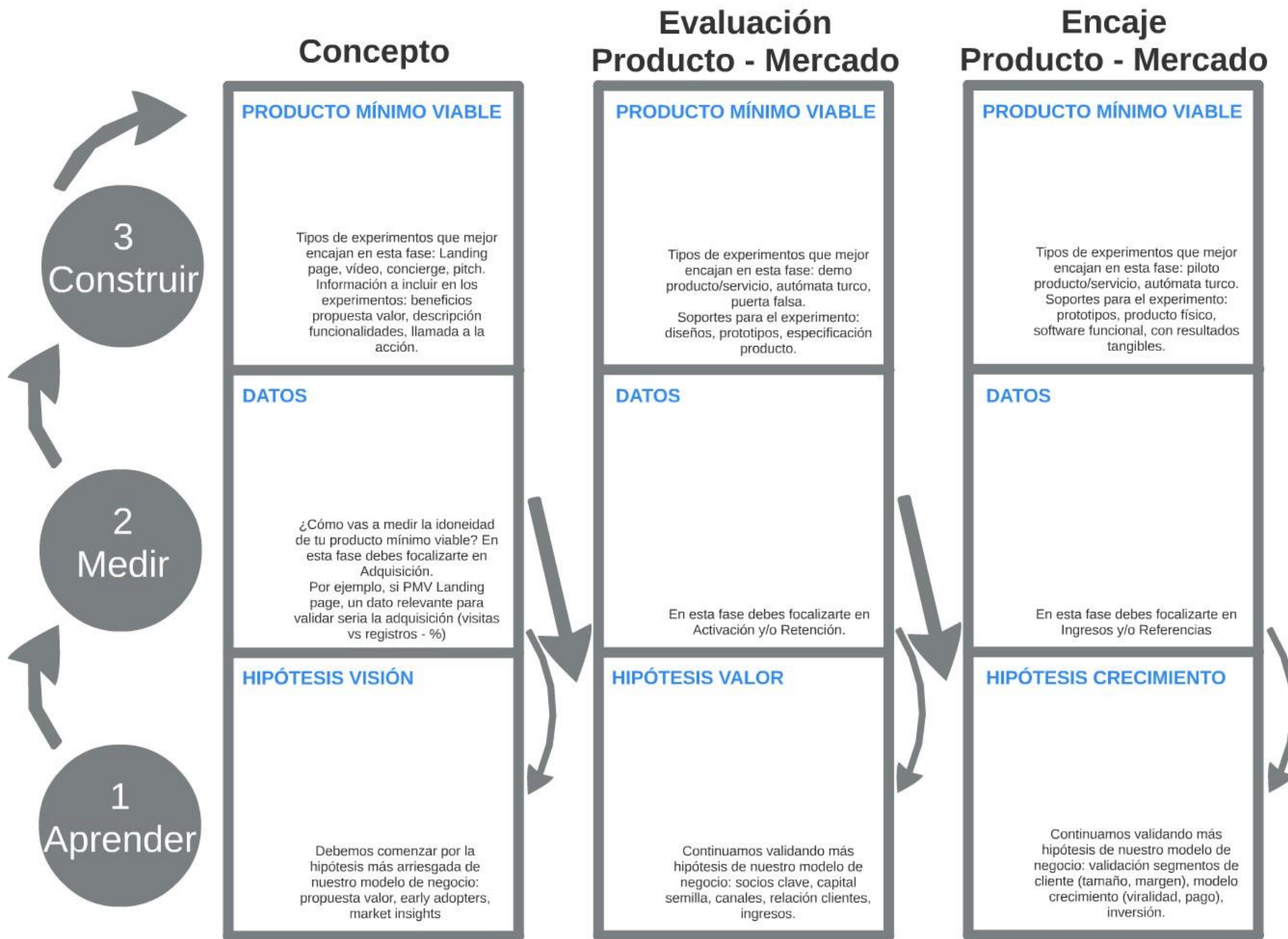
3



4

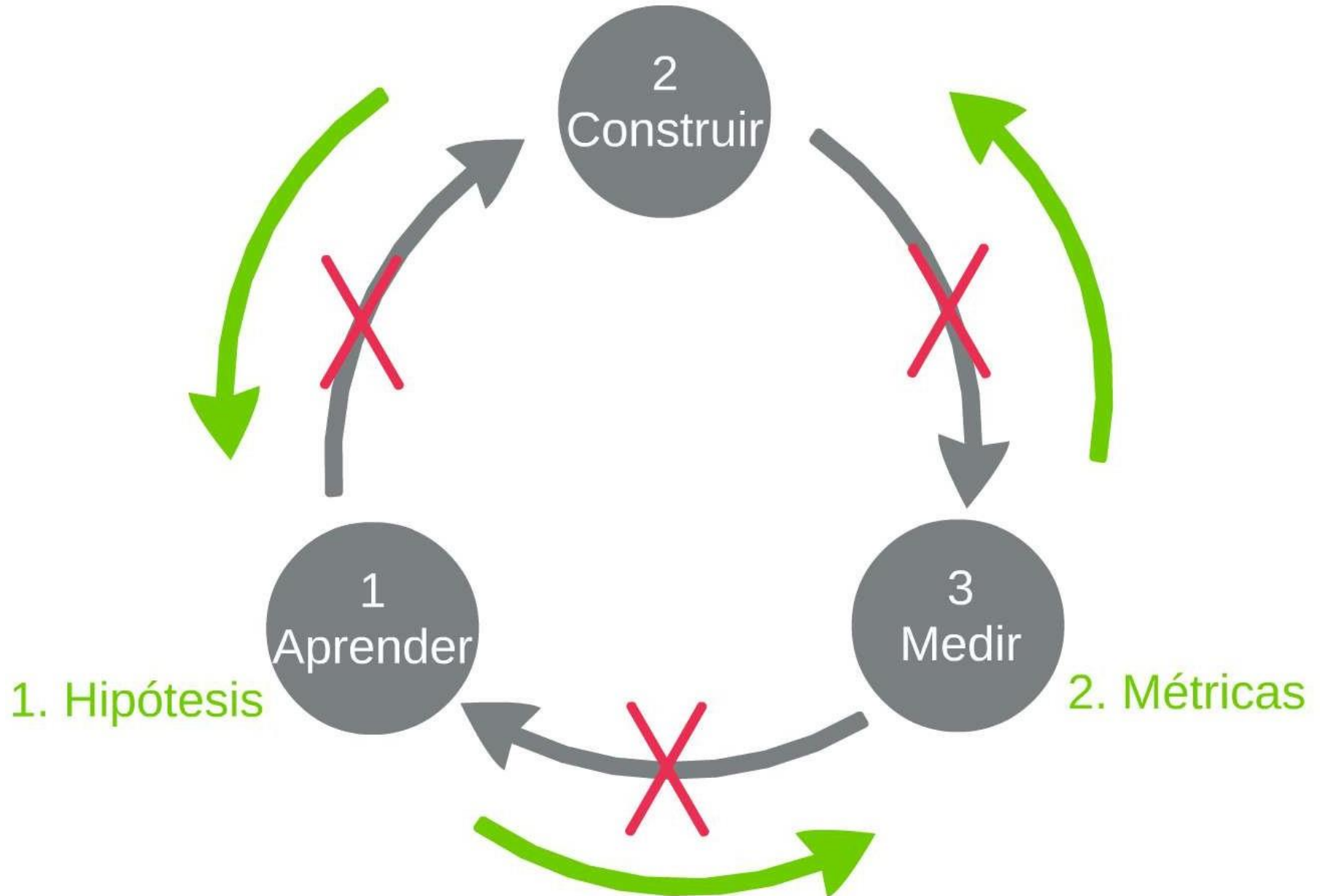


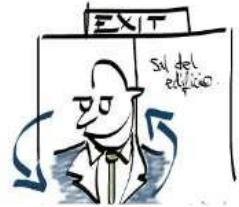
LIENZO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (LPMV)



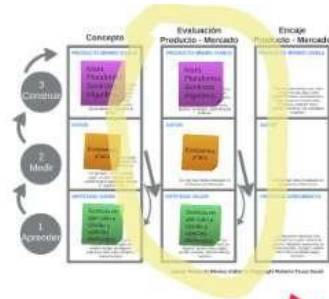
PROCESO DISEÑO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

3. Experimento



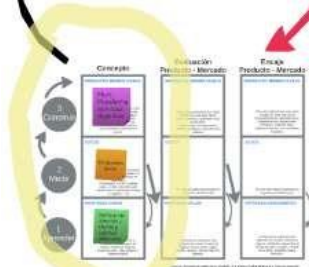


4. Si PMV anterior cumple objetivos, diseñamos PMV para Evaluar Producto-Mercado



2. Prueba del PMV en el mercado

3. No cumple objetivos, volvemos a diseñar PMV para validar concepto

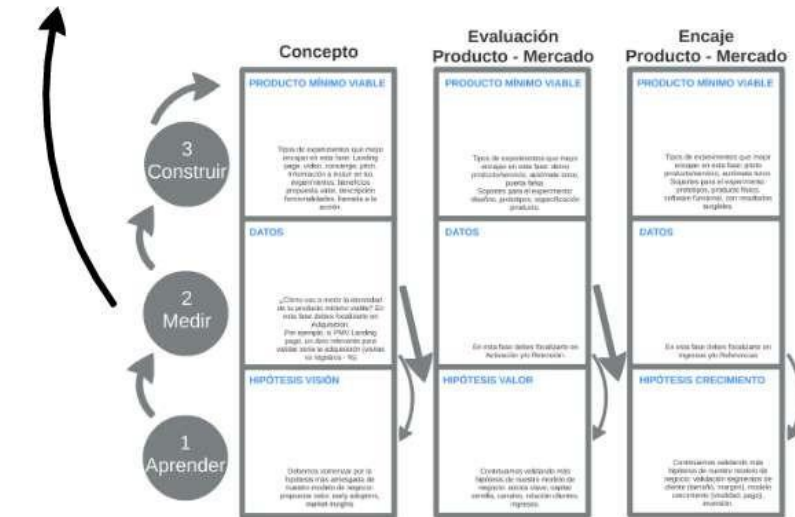


1. Diseño PMV para validar Concepto



6. No cumple objetivos, volvemos a diseñar PMV para Evaluación Producto-Mercado

5. Prueba del PMV en el mercado

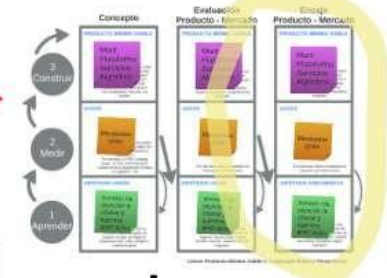


Lienzo Producto Mínimo Viable © / Copyright Roberto Touza David

Lienzo Producto Mínimo Viable

7. Si PMV anterior cumple objetivos, diseñamos PMV para Encaje Producto-Mercado

9. No cumple objetivos, volvemos a diseñar PMV para Encaje Producto-Mercado



8. Prueba del PMV en el mercado



Roberto Touza David



STARTUP EUROPE
WEEK



RobertoTouza.com
Lean Startup, Empresas e Inversión

WWW robertotouza.com

STARTUPS INVERSORES PFP
líderes en crowdfinancing

WWW startupsinversores.com



roberto.touza.david



@RTouzaDavid



es.linkedin.com/in/rtouzadavid

¿Dudas?

Tweet @RTouzaDavid

mail: info@robertotouza.com

Contenidos / Recursos:

robertotouza.com