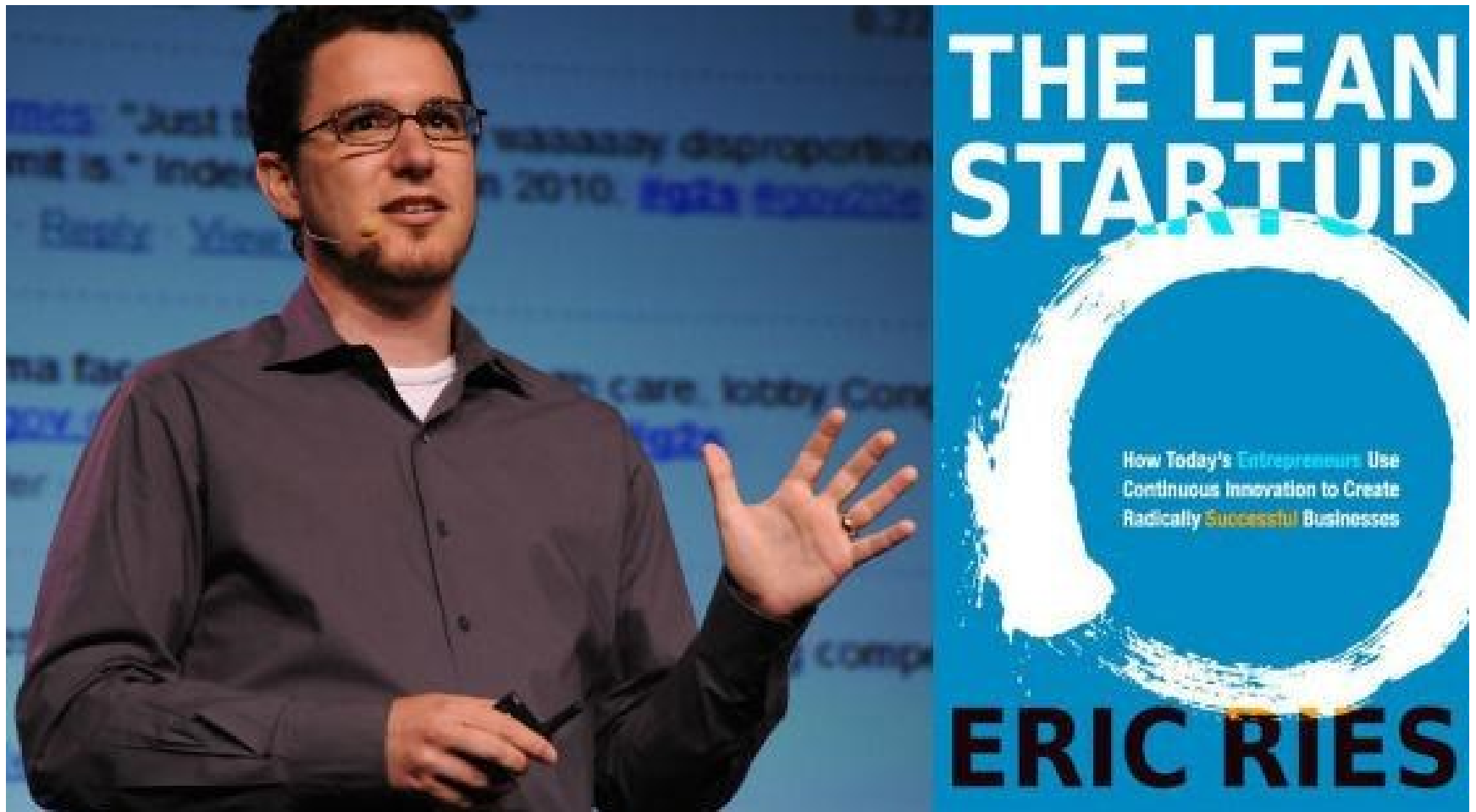


Introducción a Lean Startup

#CCSTechMeetup – 30/05/2013

Guillermo Velasquez
gvelasquez@nimbox.com
@moQuez





Eric Ries - Creador del método "Lean Startup"

El Problema

La mayoría de los startups fallan.

Razones comunes:

1. Aplicación de Teorías de "Management Tradicional"
2. "Simplemente hazlo"



Management Tradicional

Teorías que han sido hechas por y para organizaciones establecidas.

Startup != Empresa

Un Startup **no es una versión miniatura** de una empresa estable.

Definición de Startup

STARTUP = EXPERIMENTO

"Un Startup es una *institución humana* diseñada para *entregar un nuevo producto o servicio* bajo condiciones de *extrema incertidumbre*"

- Eric Ries

Simplemente hazlo

$$f(x) = CVYVV$$



x = éxito?

C = Como

V = Vaya

Y = Yendo

V = Vamos

V = Viendo

Si se lanza un producto para ver que pasa, el éxito está garantizado...

...En ver que pasa.

El método Lean Startup

Principios:

1. Los emprendedores están en todas partes
2. Emprendimiento es Management
3. Aprendizaje Validado
4. Contabilidad de la Innovación
5. Construir - Medir - Aprender

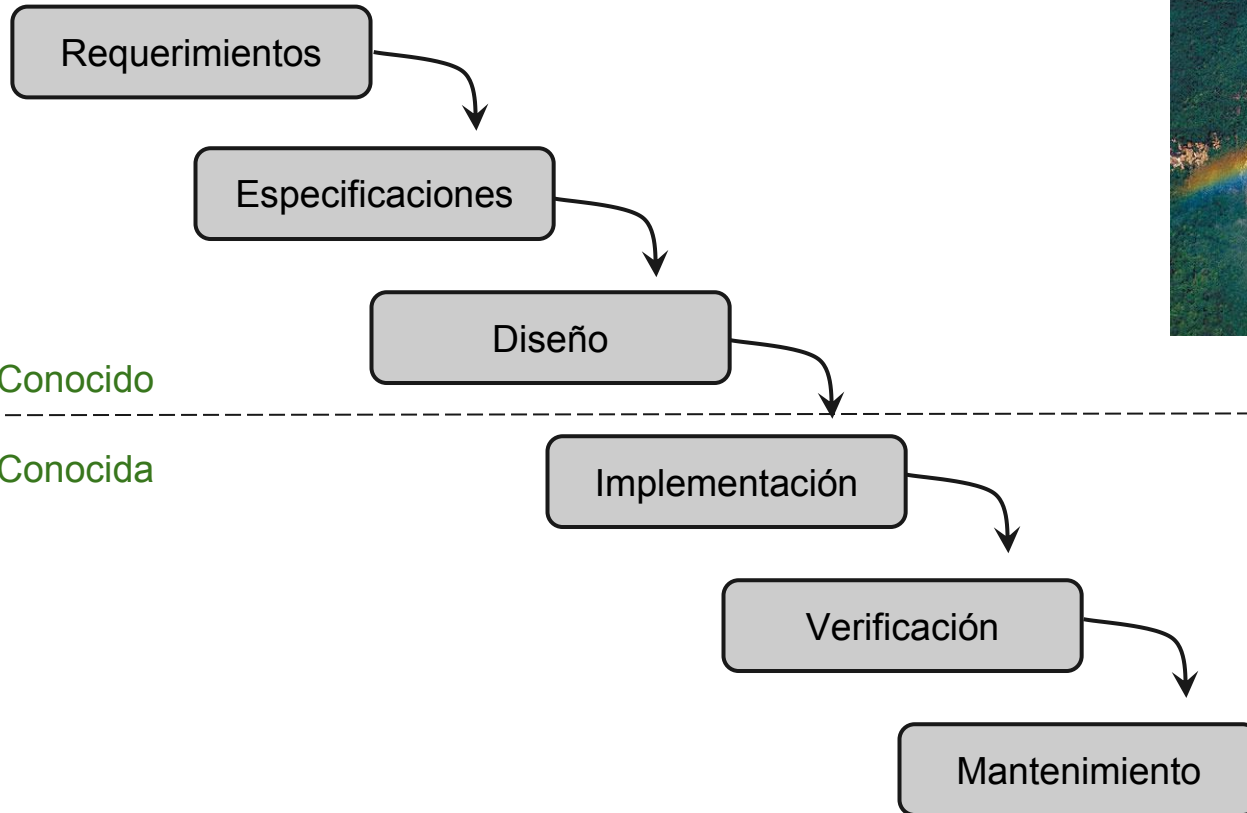
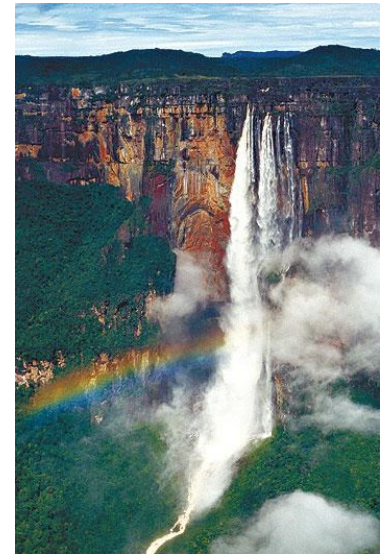
El método Lean Startup

Principios:

1. Los emprendedores están en todas partes
2. Emprendimiento es Management
3. Aprendizaje Validado
4. Contabilidad de la Innovación
5. Construir - Medir - Aprender

Unidad de Progreso:

Avanzar a la próxima fase



Desarrollo de Software Tradicional

Logrando el fracaso

Ejecutando con eficacia un mal plan...

Si se esta construyendo algo que ha nadie le interesa, de qué sirve si lo logramos:

- ¿A tiempo?
- ¿Dentro del presupuesto?
- ¿De alta calidad?
- ¿Con un diseño hermoso?

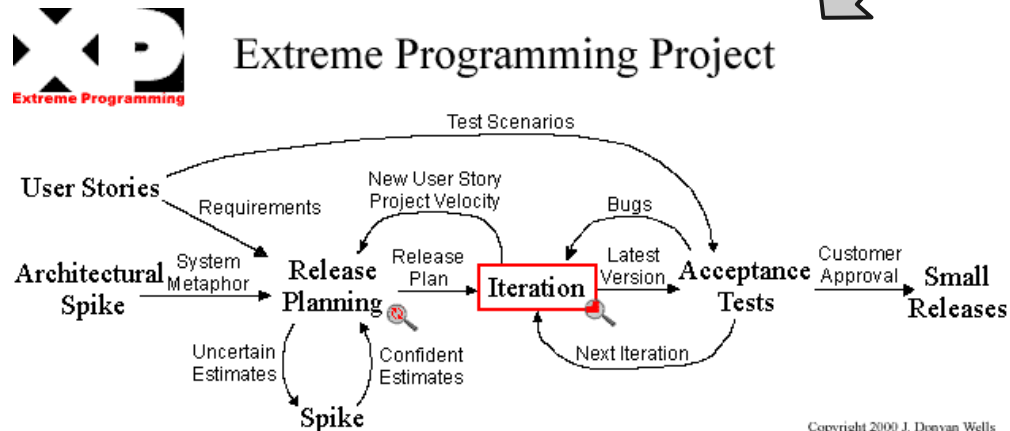


Unidad de Progreso:

"Product Owner" o cliente interno.

Problema: Conocido

Solución: Desconocido



Startup == Búsqueda

Una Startup **BUSCA** un modelo de negocios

Una Empresa **EJECUTA** un modelo de negocios

*"Una Startup es una **organización temporal** diseñada para **buscar** un modelo de negocios **escalable y repetible**..."*

*Un Modelo de Negocios es como una compañía **crea valor por sí misma al despachar** productos o servicios a sus clientes"*

- Steve Blank

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:
Iteration:

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? Key Partnerships can be categorized into: 1. Supplier Partnerships 2. Distribution Partnerships 3. Complementary Partnerships 4. Co-opetition Partnerships	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? Key Activities can be categorized into: 1. Production 2. Distribution 3. Service 4. Support 5. Logistics 6. Procurement 7. Human Resources 8. Technology Development	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundle of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Value Propositions can be categorized into: 1. New Products 2. New Services 3. New Channels 4. New Relationships 5. New Revenue Streams 6. New Cost Structures 7. New Business Models 8. New Market Segments	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Customer Relationships can be categorized into: 1. Personal Assistant 2. Dedicated Personal Assistant 3. Self-Service 4. Automated Services 5. Co-creation 6. Community 7. Peer-to-Peer 8. Peer-to-Business 9. Business-to-Business 10. Business-to-Government	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? Customer Segments can be categorized into: 1. Mass 2. Niche 3. Customized 4. Community 5. Co-creation 6. Peer-to-Peer 7. Peer-to-Business 8. Business-to-Business 9. Business-to-Government
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Cost Structure can be categorized into: 1. Variable Costs 2. Fixed Costs 3. Semi-variable Costs 4. Overhead Costs 5. Direct Costs 6. Indirect Costs 7. Sunk Costs 8. Opportunity Costs 9. Externalities 10. Transaction Costs		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? Revenue Streams can be categorized into: 1. Transactional 2. Subscription 3. Commission 4. License 5. Royalty 6. Franchise 7. Partnership 8. Joint Venture 9. Equity 10. Debt		

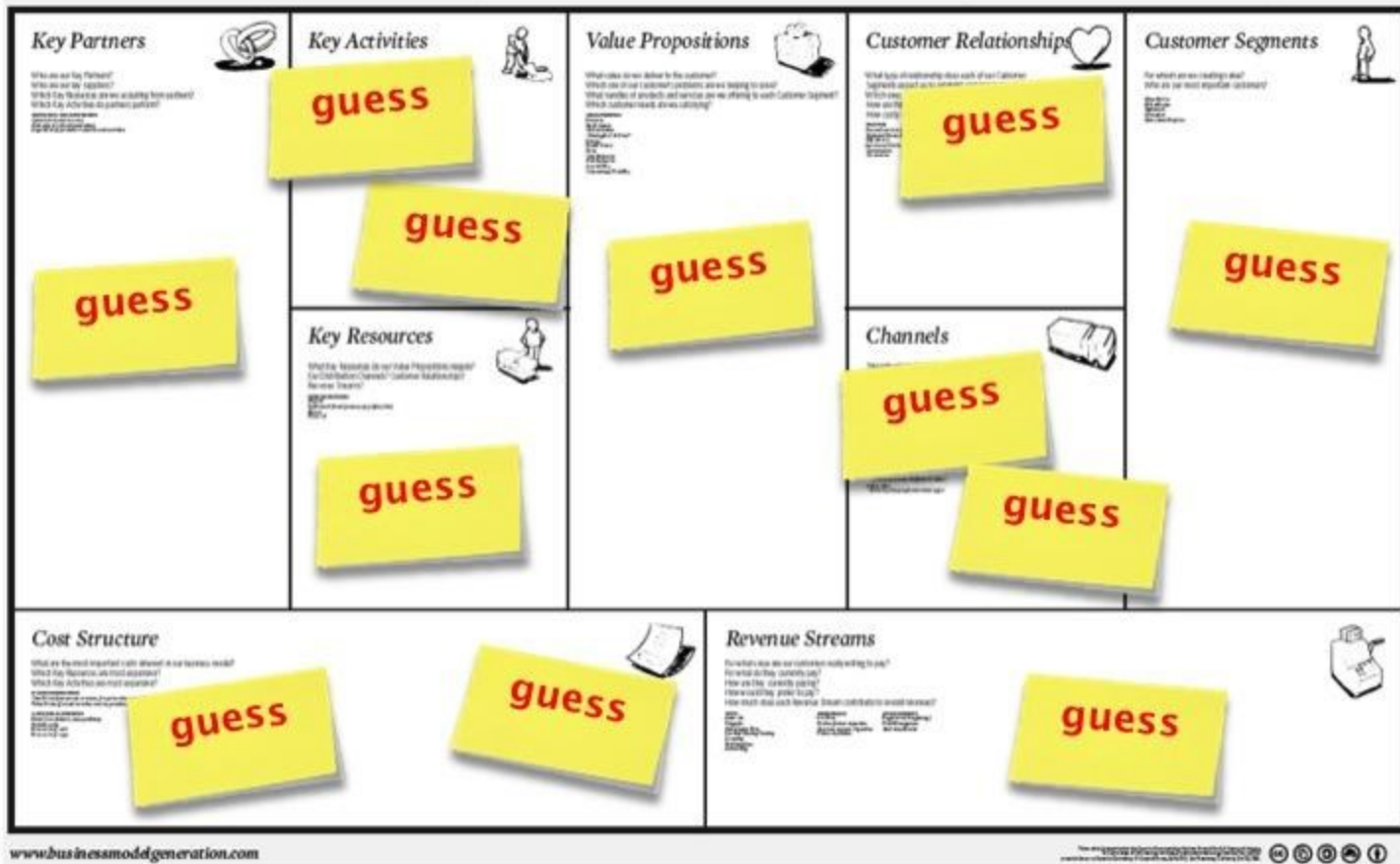
www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



Canvas para generar Modelos de Negocios

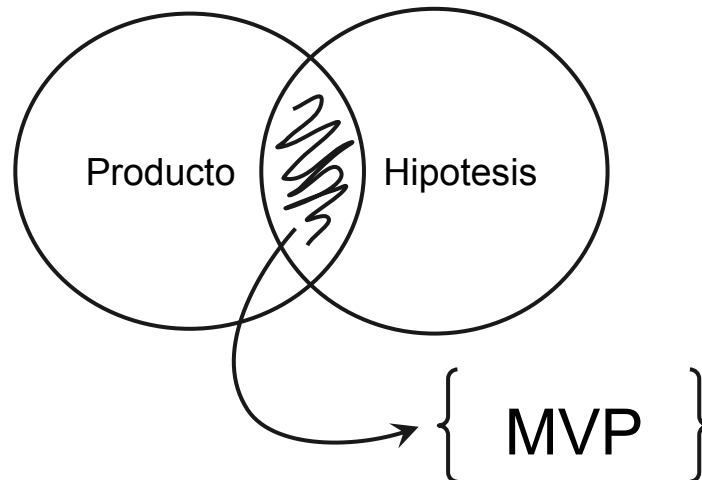
... just a set of hypotheses



Conjunto de Hipótesis, aplicadas en el BM Canvas

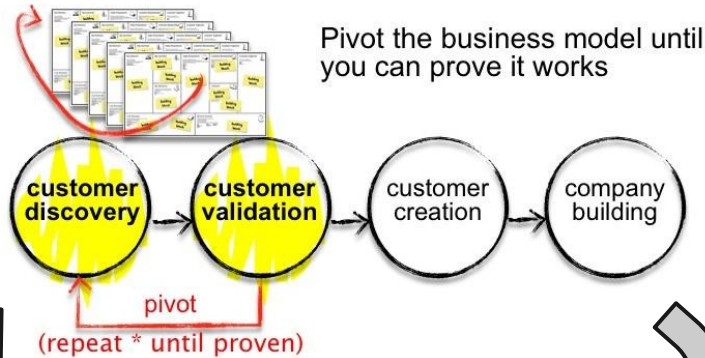
Producto Viable Mínimo

El MVP es una **versión** del producto que permite a un equipo recoger la **máxima** cantidad de aprendizaje validado, dedicando el **mínimo esfuerzo**



Unidad de Progreso:

Aprendizaje Validado

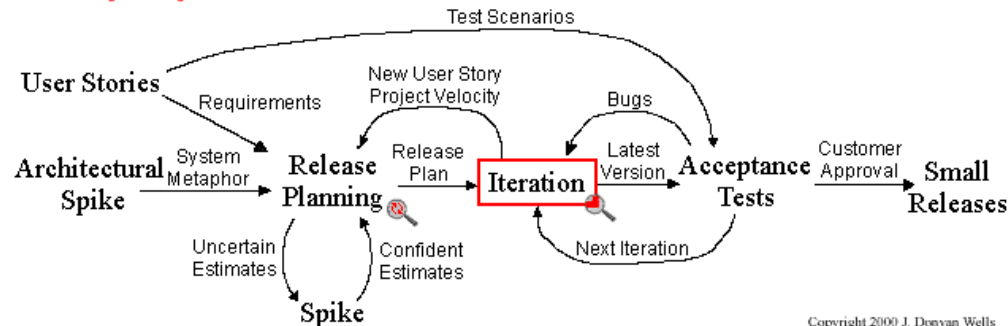


Problema: **Desconocido**

Solución: **Desconocido**



Extreme Programming Project



Copyright 2000 J. Donovan Wells

Lean Startup

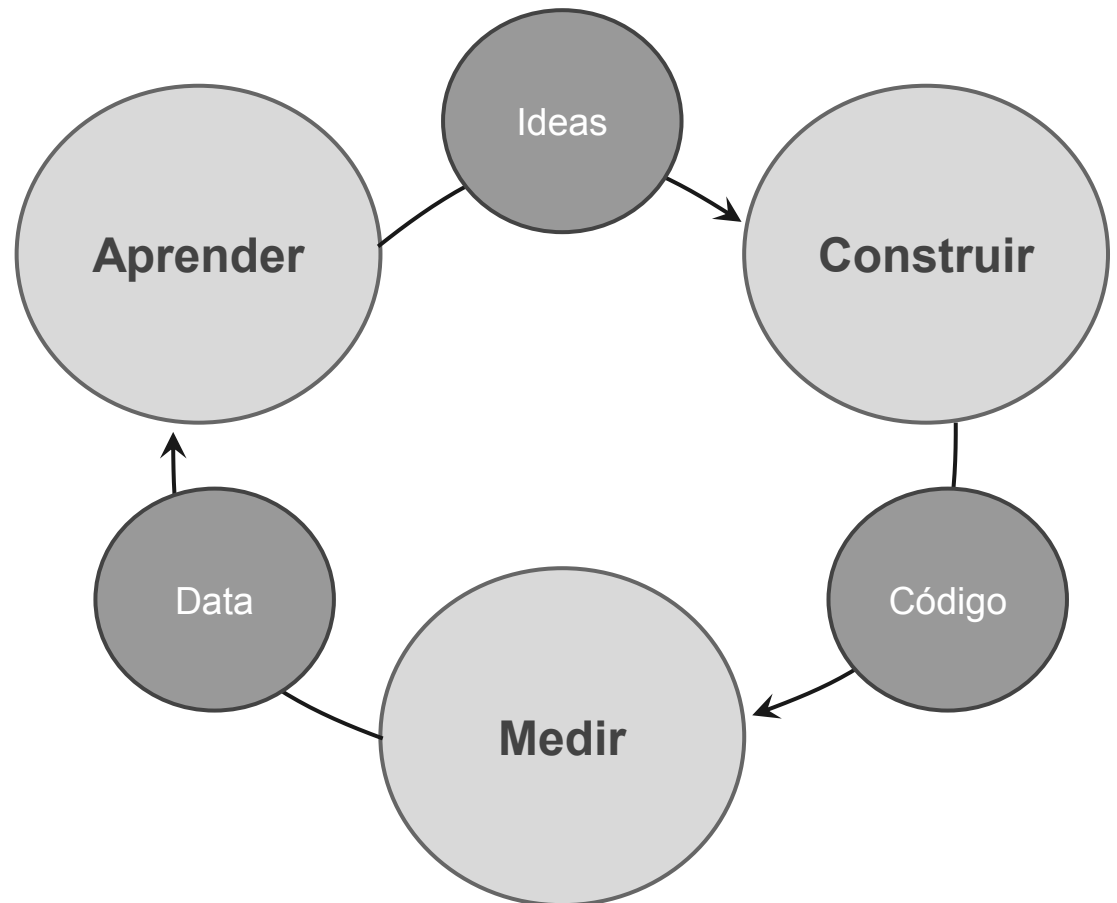
El método Lean Startup

Principios:

1. Los emprendedores están en todas partes
2. Emprendimiento es Management
3. Aprendizaje Validado
4. Contabilidad de la Innovación
5. Construir - Medir - Aprender

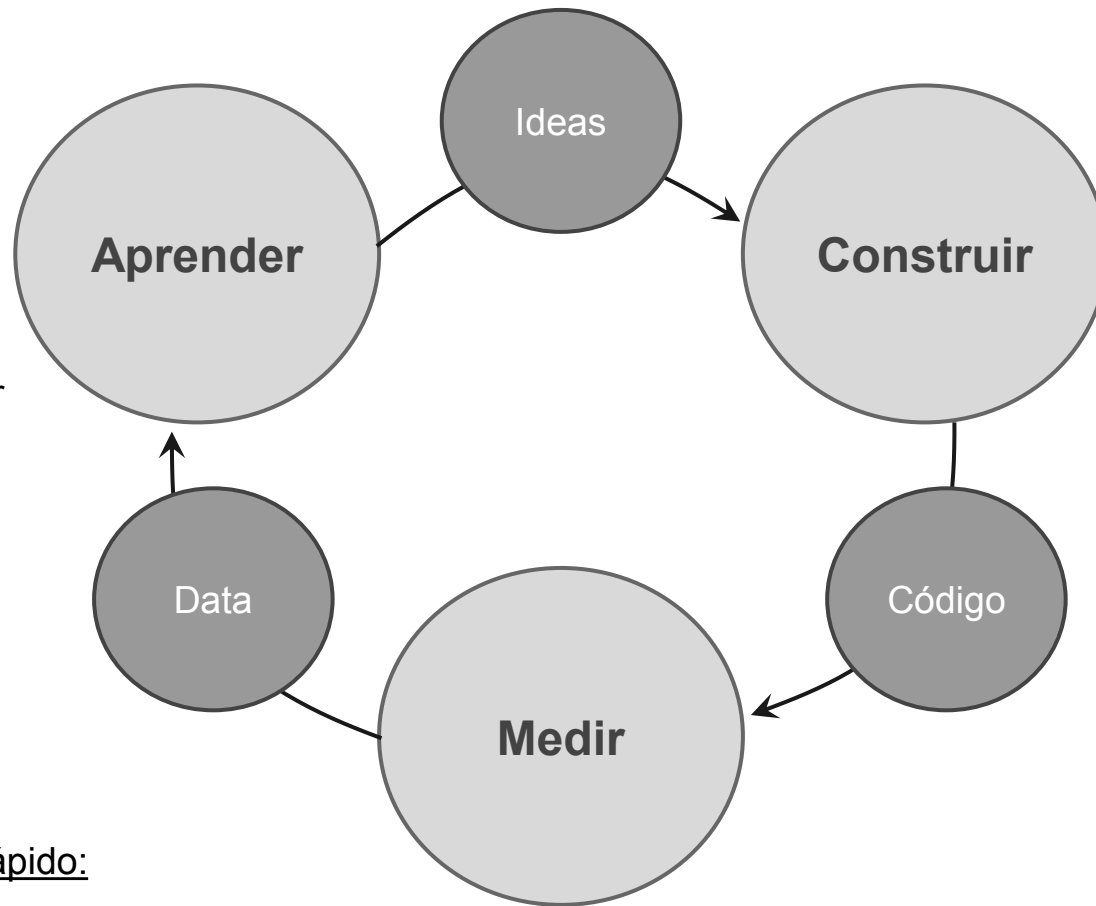
Construir - Medir - Aprender

El Objetivo es
minimizar el tiempo
TOTAL en el que se
está en el ciclo



Aprender Rápido:

- Pruebas divididas
- Desarrollo de Clientes
- Product Owner
- Formación de Hipótesis



Construir Rápido:

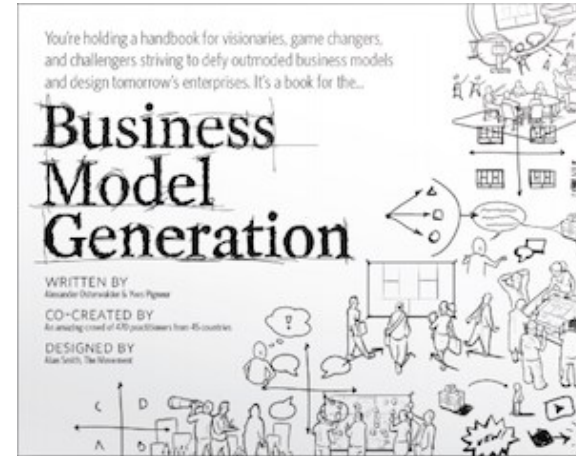
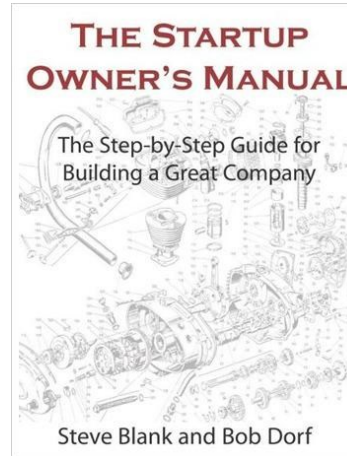
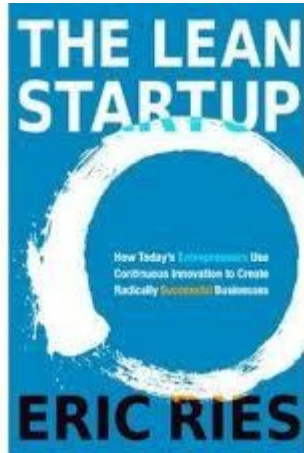
- Pruebas Unitarias
- Pruebas de Usabilidad
- Integración Continua
- Despliegue Incremental
- Open-Source
- Escalabilidad bajo demanda
- Refactorización
- "Sandbox" de Desarrollo
- Producto Mínimo Viable

Medir Rápido:

- Despliegue Continuo
- Pruebas de Usabilidad
- Monitoreo en Tiempo Real y Alertas
- Análisis "Funnel"

El panorama semi completo

Libros:



Contacto:

LinkedIn: ve.linkedin.com/in/gvelasquezr/

Twitter: @moQuez



Más información...