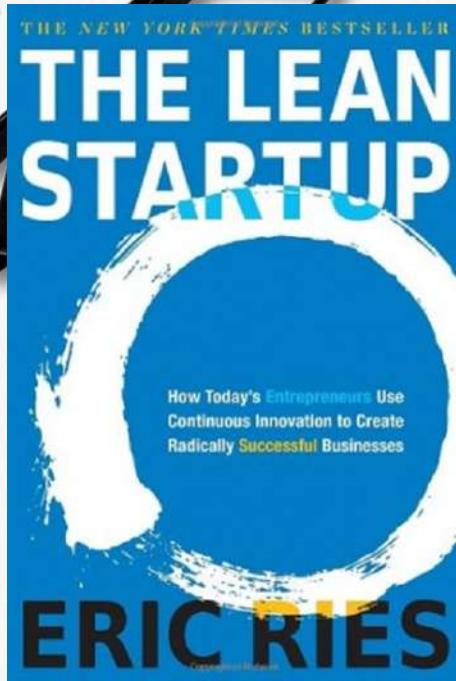




Lean Startup

Deconstrucción
del Modelo de
Negocio

Maestría en Finanzas con Mención
en Dirección Financiera



Lean Startup

El objetivo de una nueva empresa es averiguar qué se debe construir (aquello que los clientes quieren y por lo que pagan) tan rápido como sea posible.

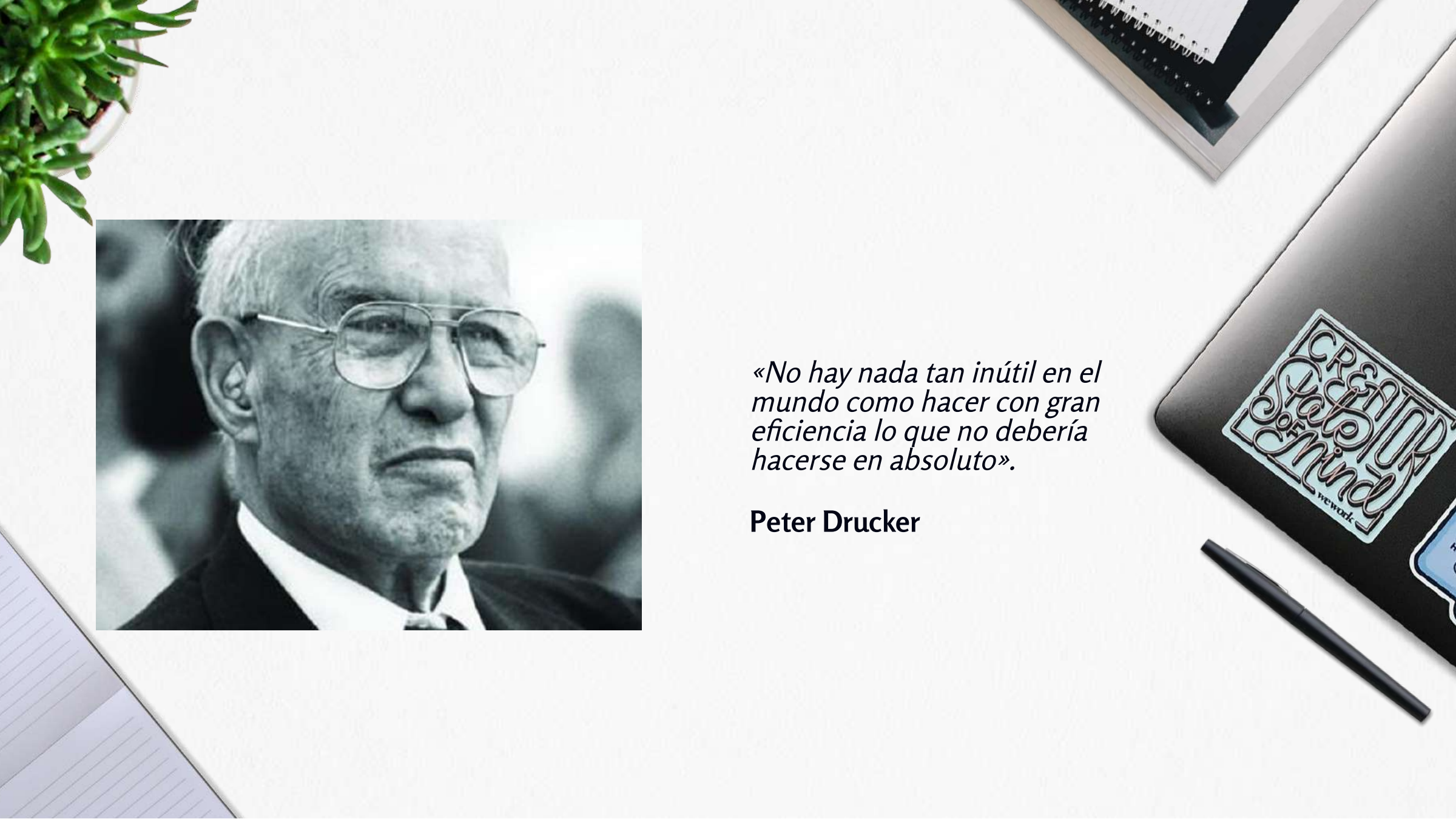


El método Lean Startup toma su nombre de la revolución del Lean Manufacturing que desarrollaron en Toyota.



«No hay nada tan inútil en el mundo como hacer con gran eficiencia lo que no debería hacerse en absoluto».

Peter Drucker



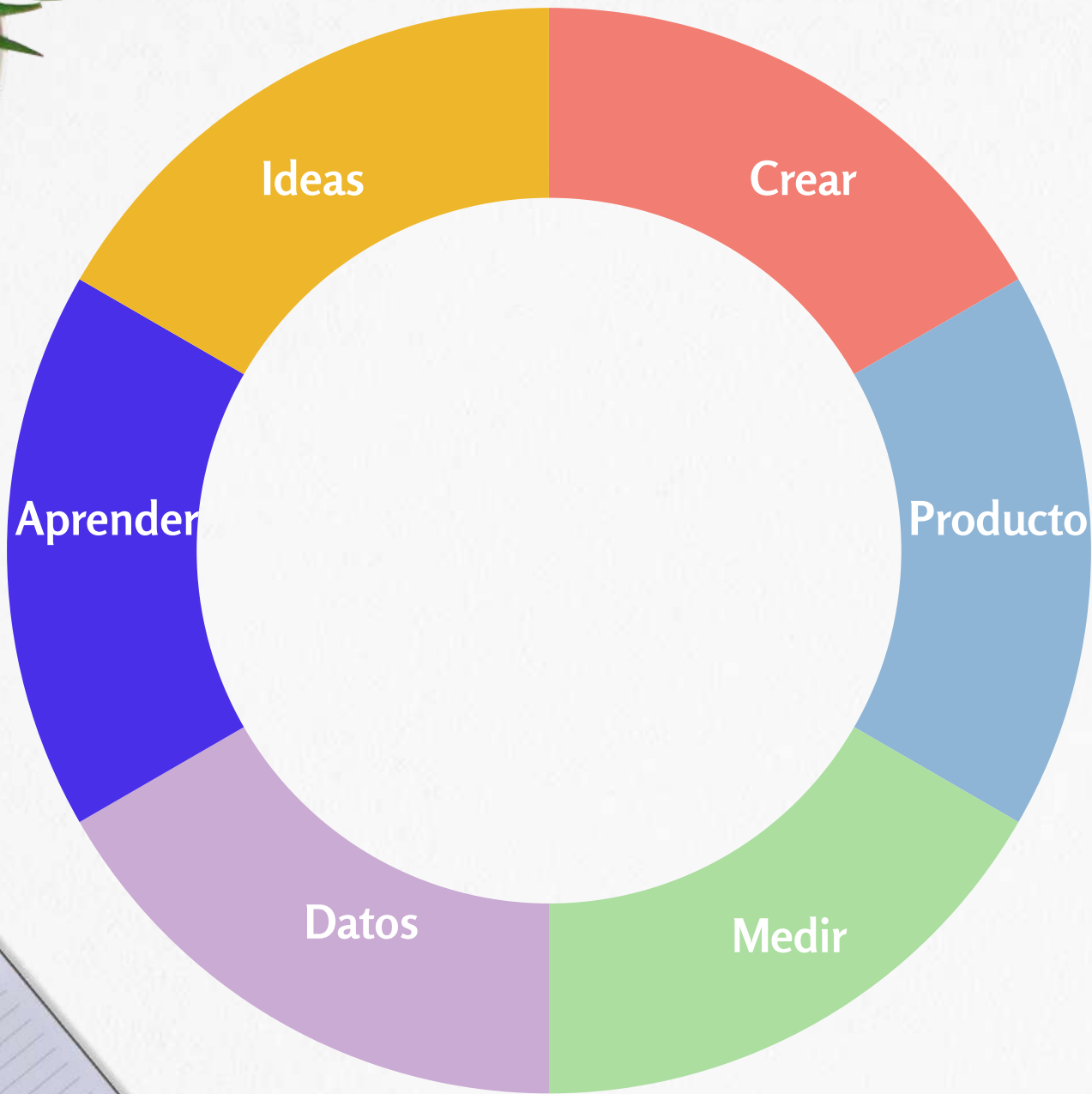


Definición de Startup

“Una institución humana diseñada para crear nuevos productos y servicios en condiciones de incertidumbre extrema”

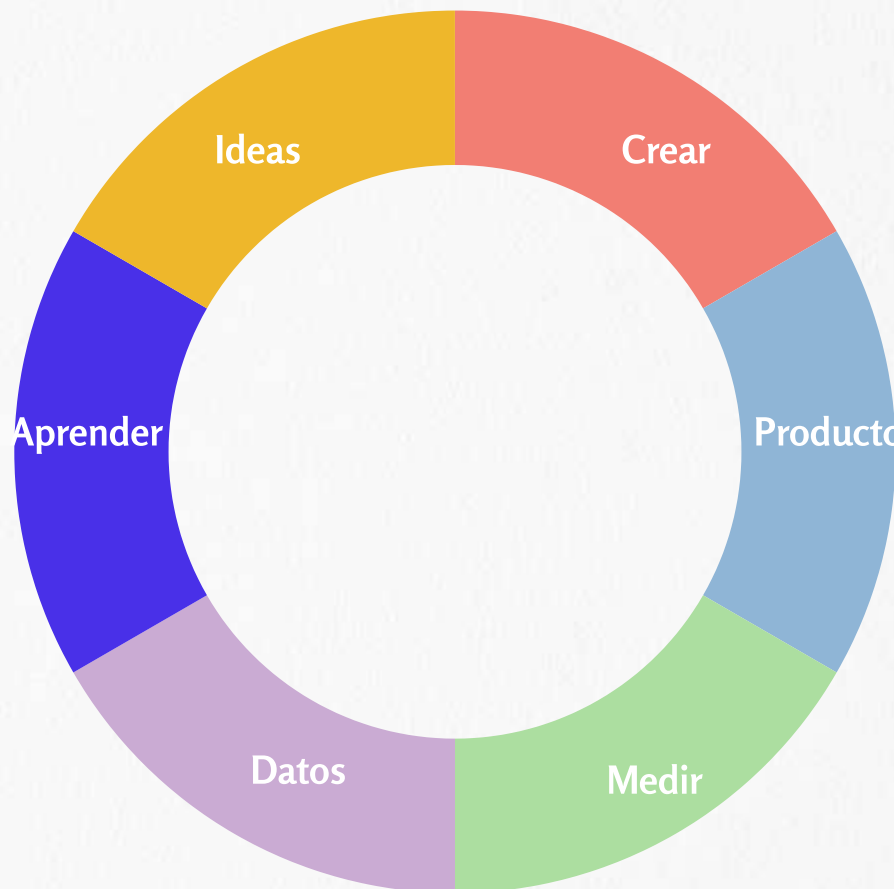
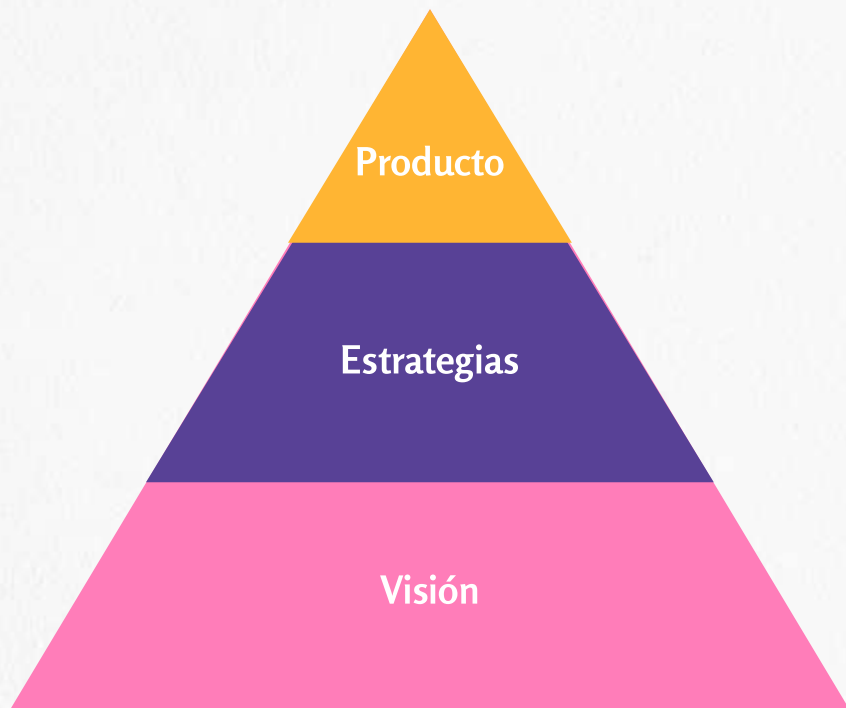
Eric Ries

Este método puede funcionar para cualquier tipo y tamaño de empresa



Cada iteración es un intento de arrancar este motor. Una vez que está arrancado, se intenta subir y subir de marcha.

Método Lean Startup





1. Crear

Planteamiento de hipótesis

Hipótesis de valor:

¿Este producto realmente proporciona valor a los clientes que lo usan?

Hipótesis de crecimiento:

¿Cómo descubren los clientes el nuevo producto?

El objetivo es probar hipótesis rápidamente.



2. Medir

Enfoque cuantitativo que nos permite ver si nuestros esfuerzos de ajuste del motor están dando frutos.

Valor vs. Despilfarro

El pensamiento Lean define el valor como algo que proporciona un beneficio al consumidor; cualquier otra cosa es un despilfarro.

El objetivo es probar hipótesis rápidamente



3. Aprender

Aprendizaje del error para decidir si perseverar o pivotear.

Pivotear

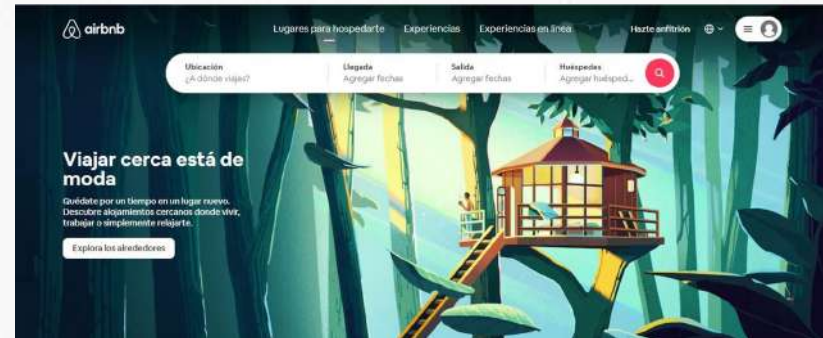
Cambio de rumbo designado para probar una nueva hipótesis fundamental sobre el producto, la estrategia o el motor de crecimiento

“Equivócate rápido y barato”

2007



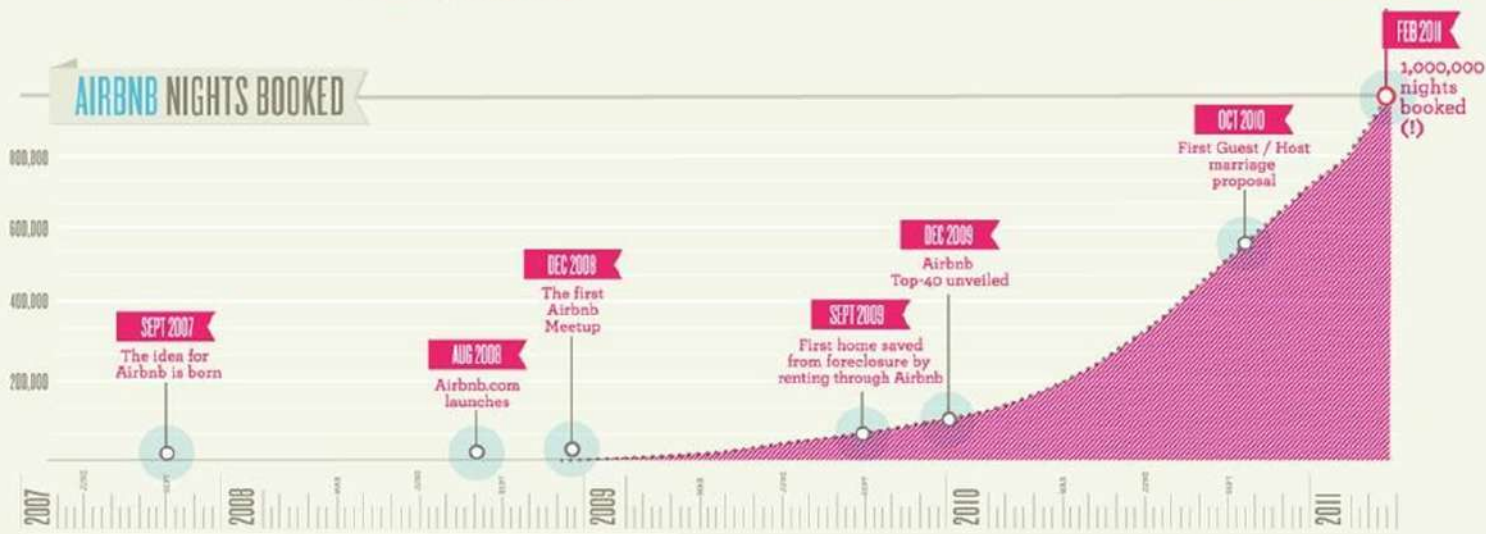
2008



FEBRUARY 24, 2011

AIRBNB THEN / NOW

STATISTICS CELEBRATING 1,000,000 NIGHTS BOOKED

*(and 3.5 great years, in general)*

LONGEST RESERVATION

200



NIGHTS

MOST RESERVATIONS BY ONE TRAVELER

28



ONLINE BOOKINGS

JAN. 2011 OVER DEC. 2010 REVENUE

65



% PERCENT GROWTH



Referencias

- Ries, E. (2011). The Lean Startup. USA: The New York Time Best Seller.
- Villena, O. L. (2013). Capitulo 4: De la idea al proyecto. En O. L. Villena, Creando una empresa de éxito: Claves para pasar de la idea a la empresa (págs. 21- 30). Barcelona: Version Kindle.
- Álvarez, A., De las Heras, R. y Lasa, C. (2012). Métodos ágiles y scrum. Madrid: Anaya.
- Alnasser, R. (2015). ¿Qué significa pivotar un proyecto o Startup? Recuperado de <http://blog.leanmonitor.com/es/que-significa-pivotar-un-proyecto-oStartup/>



Quito
Av.12 de Octubre 1073 y Roca
Edificio de la Facultad de Comunicación,
Lingüística y Literatura. Primer Piso. Oficina 106.



Teléfono:
(593-2) 299 1592 / (593)09 8 851 2839



Correo:
soportevirtual@puce.edu.ec