

¿Que es el lean startup?

Nicolas Gracia Peña.

¿Porque las PYMES desaparecen?

50%

De las PYMES
desaparecen en los
primeros cinco años



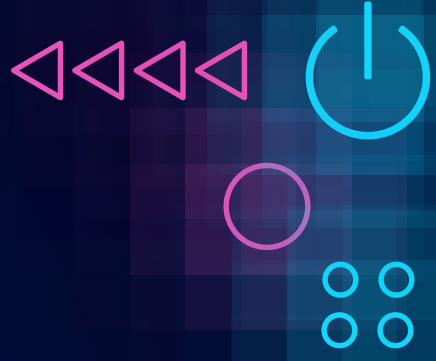
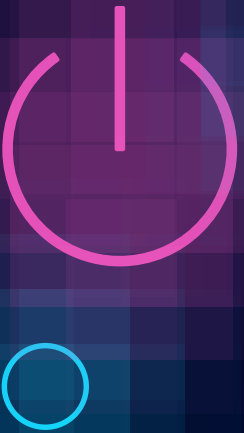
Gastos innecesarios en las etapas iniciales por desconocimiento del cliente, adquiriendo stock inicial de mas



La selección inadecuada de los colaboradores

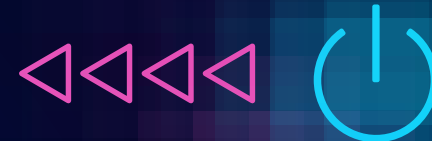


Desconocimiento del sector y lo que busca el cliente en el producto o servicio ofertado



¿Que es una startup?.

!Una start up es una empresa que tiene gran capacidad para adaptarse al cambio, y que tiene gran innovacion en sus productos o servicios, que tienen un enfoque orientado netamente hacia el cliente!!



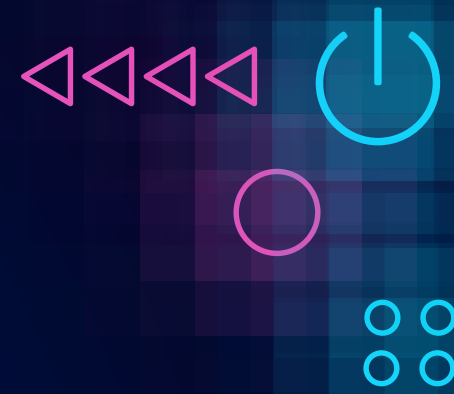
“El emprendedor está siempre buscando el cambio, responde a él y lo explota como oportunidad”



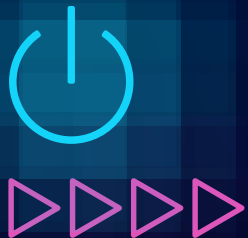
“Peter F. Drucker

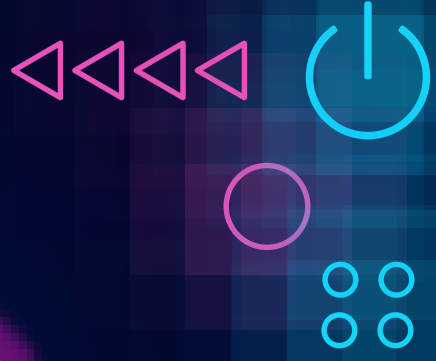


Antes de empezar



1. Un lugar donde se pueda almacenar la data que se genere con los resultados de las métricas.
2. Un visualizador que nos permita analizar los datos disponibles
3. Un método para compartir la información, el análisis y el conocimiento obtenido.
4. Capacitar al equipo en la metodología que se va a utilizar y porque se implementara

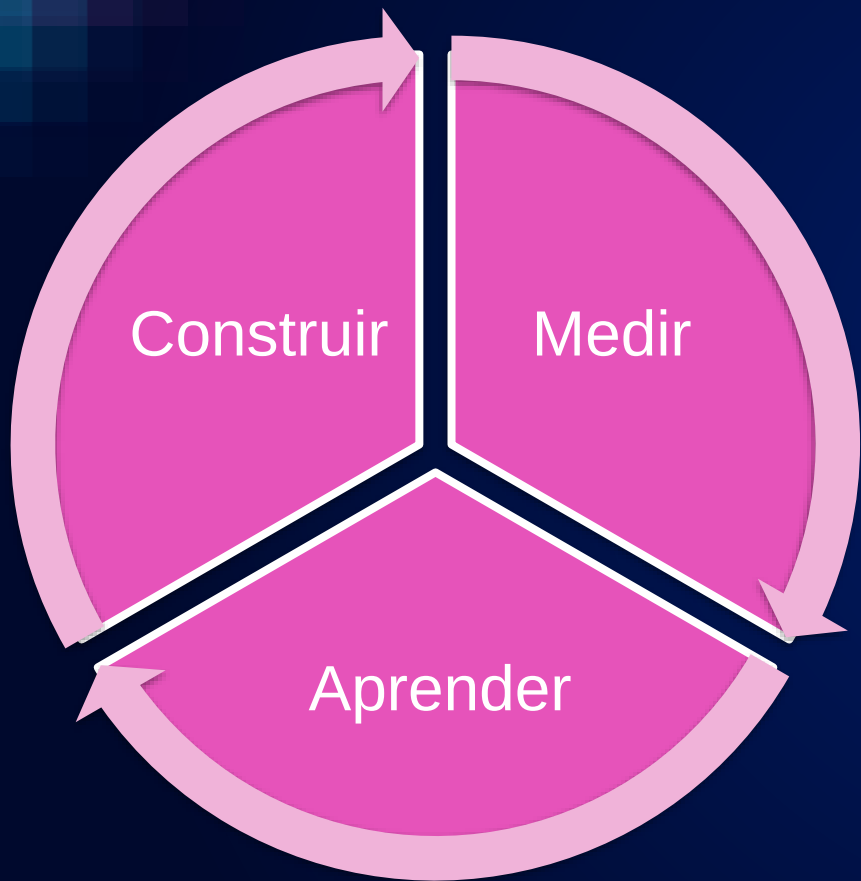




Antes de decidir si implementar o no la metodología.

- Es importante analizar en caso de que no este la data para el analisis disponible, cuales seran los tiempos que va a tomar conseguirla .
- Es imporante identificar si el beneficio frente al costo va a ser rentable
- Hay que determinar si otros proyectos no tienen mayor prioridad y si la metodologia va alineada con la empresa.





¿Qué es?

El lean startup es una metodología que busca a través de la iteraciones de recibir un feedback de los clientes, llegar a cumplir lo antes posible los requerimientos del cliente



Antes de construir



■

Es importante antes de plantear la hipótesis de lo que se cree que busca el cliente en el producto o servicio que se va a ofertar realizar la observación y evaluación de lo que ofrecen nuestros posibles competidores.

1. Construir.



En esta fase se busca lograr el minimo producto viables, que se diseña con lo que se cree que le podria gustar al cliente, debido a que no se encuentra con una informacion inicial, que permita trabajar sobre la misma.

2. Medir.



Es una de las fases mas importantes ya que se genera atravez del feedback que se recibe por parte de los clientes y una autoevaluacion de la empresa, para deterinar con que recursos se cuenta y cuales debemos encontrar la manera de suplirlos.Se utilizan las denominadas metricas piratas.



LAS METRICAS PIRATAS SON:



Adquisicion

Es la metrica que nos indica cuando el cliente tiene contacto



Activacion

En esta metrica se mide si el usuario esta consumiendo el producto o servicio que se ofrece

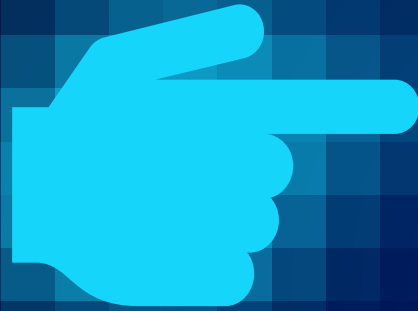


Retencion

La retención nos permite medir cuantos de los usuarios que accedieron a nuestro producto o servicio vuelven en busca del mismo



LAS METRICAS PIRATAS SON:



REFERENCIA

Esta es una de las metricas mas importantes ya que es la que permite identificar cuantos de nuestros clientes nos recomienda, eliminando el costo de adquisicion de ese nuevo cliente



INGRESOS

Esta es la métrica que nos permite evaluar si las demás se están utilizando de manera adecuada, ya que nos permite visualizar en dinero la ejecución de las anteriores metricas



3. Aprender.

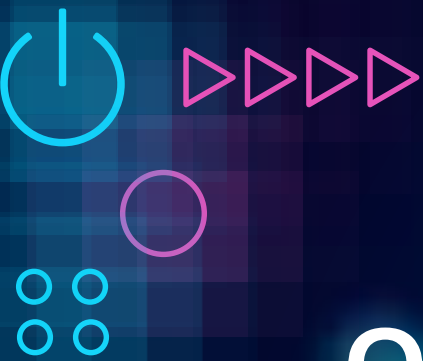
Esta es la fase donde una vez se ha medido y analizado la información y las métricas que brindan los stakeholders se entienden las necesidades que busca suplir el cliente con el producto o servicio que ofrece la empresa.



Despues de aprender.

Es importante tener en cuenta el costo que van a generar los datos recolectados por medio del feedback, con la finalidad de adaptar el producto o servicio a lo que el cliente persive que genera valor en el mismo.





Que ventajas ofrece la metodología Lean startup?

Las ventajas que ofrecen la metodología lean startup se extiende en muchos aspectos, sin embargo la principal ventaja que ofrece es disminuir el fracaso utilizando la menor cantidad de recursos. A continuación algunas otras ventajas :



Ventajas

Disminucion de riesgos

Debido a que busca invertir la menor cantidad de recursos para lograr cumplir con las expectativas y necesidades de los clientes una vez identificadas, se disminuye de manera importante el riesgo del fracaso

Se eliminan procesos innecesarios

Se identifica lo que aporta o no valor para el cliente de esta manera eliminando esfuerzos inútiles que no son percibidos por el cliente.



Ventajas

Satisfaccion de cliente

La metodología lean startup asegura que el cliente va a encontrar todo lo que busca en los bienes o servicios que se ofertan.

Es posible medirlo

La metodología lean startup tiene la ventaja de visualizar si las fases anteriores se están ejecutando de manera adecuada o se deben reestructurar.

