



STOR&CO

Introducción a Lean startup

CEEI
CASTELLÓN
CENTRO EUROPEO DE
EMPRESAS INNOVADORAS

reset  weekend



@pablo_valcarcel



iVACE



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

Startup mentor

Pablo Valcárcel

Professor Agile & Lean startup



Cofounder & ceo



Agile and Lean Startup Coach



Board Advisor

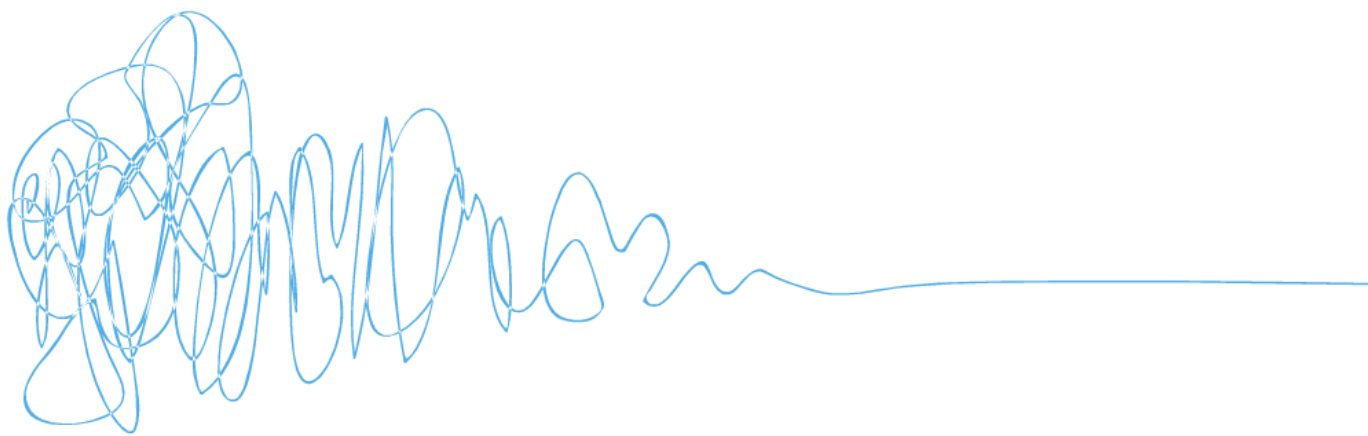


Alumnus



¿Qué es **Lean Startup** y por qué lo está cambiando todo?







ANDROID

NETFLIX

NOKIA



Telefonica

Gillette™



UBER



Spotify



Hilton

zipcar



ALSA



Bla Bla Car

Vlaja en coche compartido



ANDROID

NETFLIX

NOKIA



Telefonica

Gillette™



UBER



Spotify



Hilton

zipcar



ALSA



Bla Bla Car

Vlaja en coche compartido

Principios Lean

- Eliminar desperdicio
- Aumentar feedback
- Retrasar compromiso
- Entrega rápida
- Potenciar el equipo
- Visión global y compartida



The Toyota Production System

Customer Development

Descubrimiento



Aprender

- 5 Porqués. conocer la causa de los problemas.
- La verdad objetiva. Los problemas crónicos están causados por malos procesos, no por malas personas.

Pivotar / Perseverar

Cambio estructurado diseñado para probar una nueva hipótesis del producto o del modelo...

- Requiere coraje
- Enemigos
 - Indicadores vanidosos
 - No hay una hipótesis clara
 - Miedo a reconocer el fracaso

Gente

Equipo multidisciplinar (autogestionado). Basta de hacer perder el tiempo (y la pasión) a las personas. "aquí se viene a pensar"

Cultura

Organización adaptativa; No planificamos, estamos preparados. Estructuras y organizaciones que puedan combatir la incertidumbre extrema. Toleramos los errores la primera vez



Proceso

Foco. Eliminar el desperdicio. Flujo de proceso. Controles visuales para no esconder la innovación en una "caja negra"

Evaluación

Mejora continua y aprendizaje vs objetivos o beneficios a corto plazo

El Método LEAN STARTUP



Business Model Canvas
Describe como una organización crea y entrega valor

Iterar rápido

Desarrollo Continuo

Trabajar en pequeños lotes

Producto Mínimo Viable

- Una acción en cada momento
- Parar cuando algo falla
- Respuesta rápida vs previsión

Entrega de valor a menudo (entregas tempranas) feedback mas pronto

- Mínimas funcionalidades necesarias para aprender (early adopters)
- Eliminar cualquier esfuerzo que no contribuya directamente al aprendizaje
- Recomendable para las visiones grandes del producto ej prototipo papel. Landing pages...

Ideas

Claro

APRENDER

Generado

Código

Medir rápido

- A/B testing
- Métricas accionables, accesibles, auditables
- Métricas piratas
- Análisis de cohortes

MEDIR

Una startup - experimento - Intuición humana diseñada para entregar un producto o servicio en condiciones de extrema incertidumbre. Si trabajas en una startup, eres un emprendedor.

Principios Lean Startup

Emprendedores están en todas partes

Manejo de Management (gestión)

Validado feedback. Crear-Medir-Validar

Velocidad de la innovación

Antes

Management Taylorista dividía la organización entre Pensadores/gestores Ejecutores/trabajadores

Ahora

No se trata de crear un producto, sino de crear las condiciones que permitan la innovación en condiciones de extrema incertidumbre

Nuevo sistema de contabilidad para evaluar el progreso, método para decidir si Pivotar o Perseverar

Antes

Mercado predecible Mercado estable

Ahora

Mercado desconocido Mercado complejo

Antes

La organización se basaba en lo que se llama "alcanzar el fracaso", ejecutar con éxito un plan defectuoso

Ahora

Hay que demostrar empíricamente que el equipo ha descubierto información valiosa



¿Qué es una startup?

una startup es una organización temporal de personas que están **buscando un modelo de negocio** recurrente y escalable



¿Qué es un modelo de negocio?

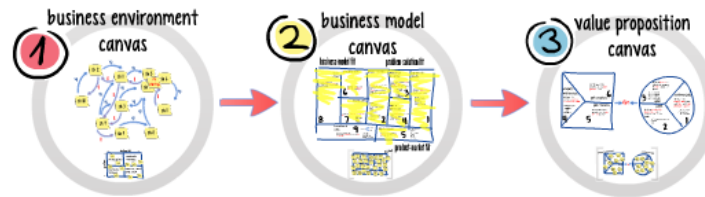
un modelo de negocio describe los
fundamentos de como una organización
crea, entrega y captura valor

¿Qué es lean startup?

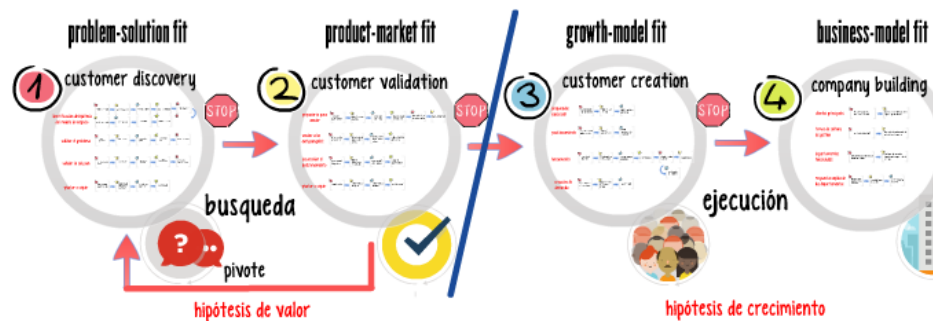
es una manera de abordar el lanzamiento de negocios y productos que se basa en **aprendizaje validado**, la **experimentación científica** e iteración con el cliente.



business design



customer development



agile development



MVP

iterativo e incremental



disfraz
experimentos

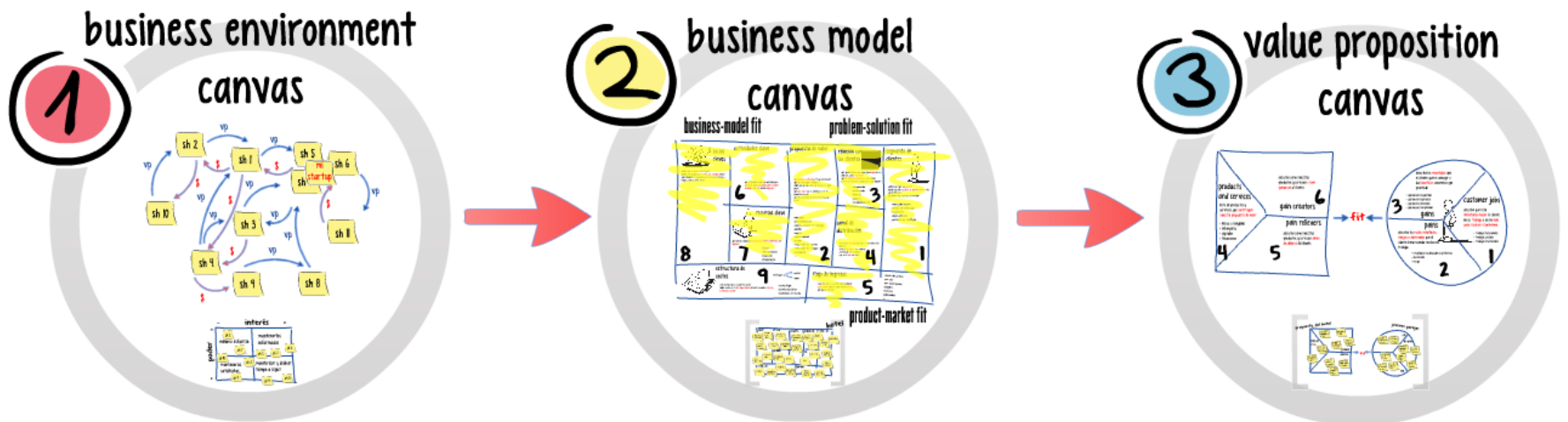


¿Qué experimento podemos realizar para disminuir este riesgo?

Paradigma:

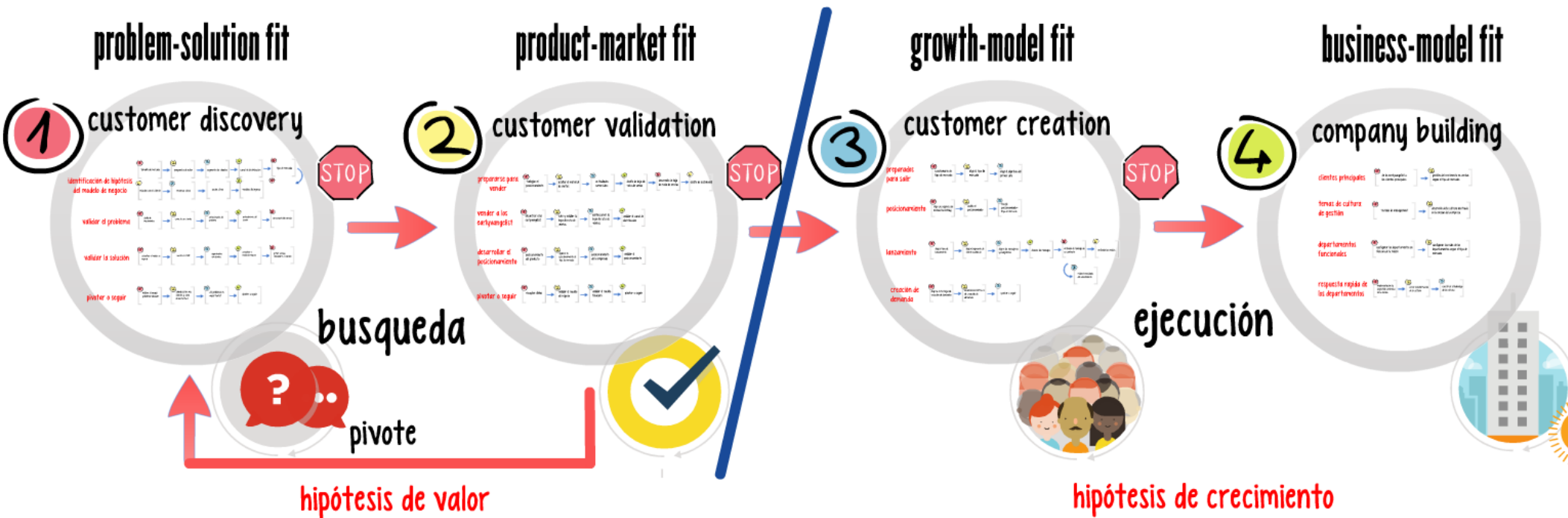
- Experimentos en "early adopters"
- MVP: Landing Page para validar hipótesis
- MVP: Campaña de Facebook Ads a "target audience"
- MVP: Simular el producto con un "falsa realidad"

business design



customer development

customer development



agile development



hipótesis de valor



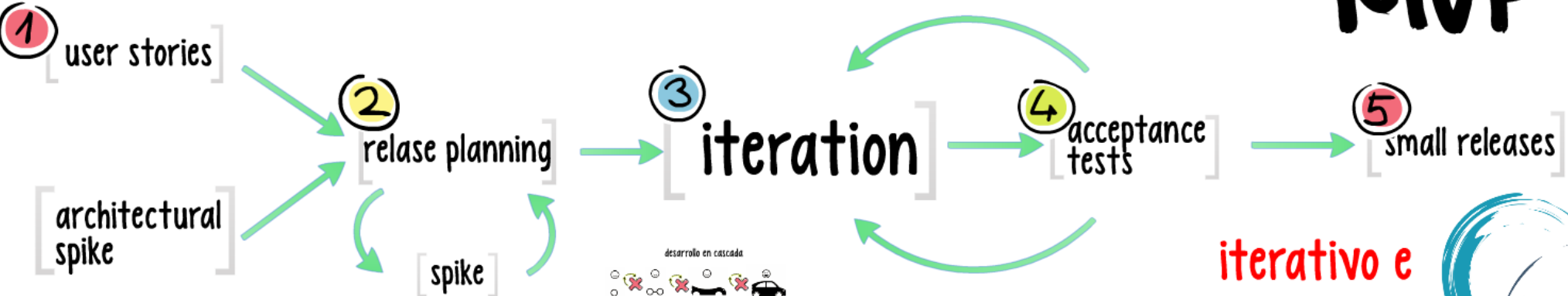
hipótesis de crecimiento



agile development



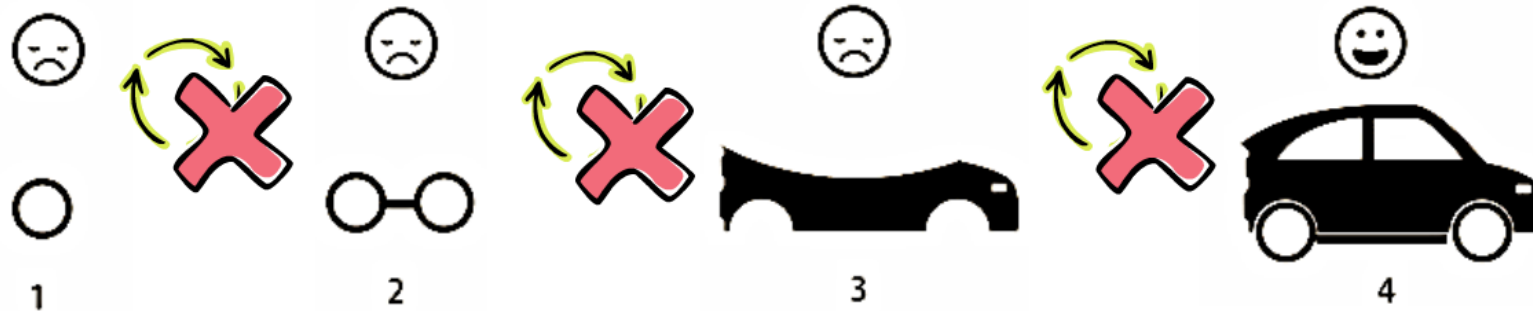
MVP



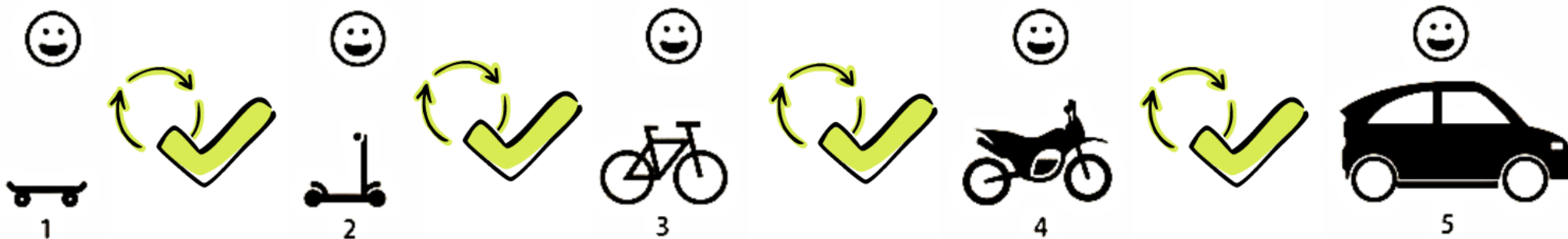
iterativo e incremental



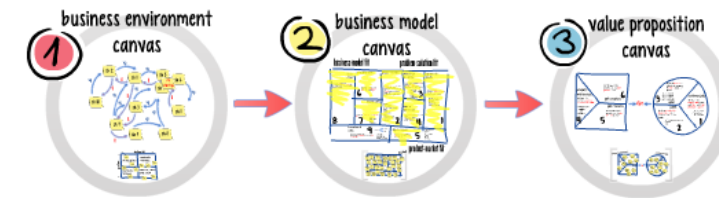
desarrollo en cascada



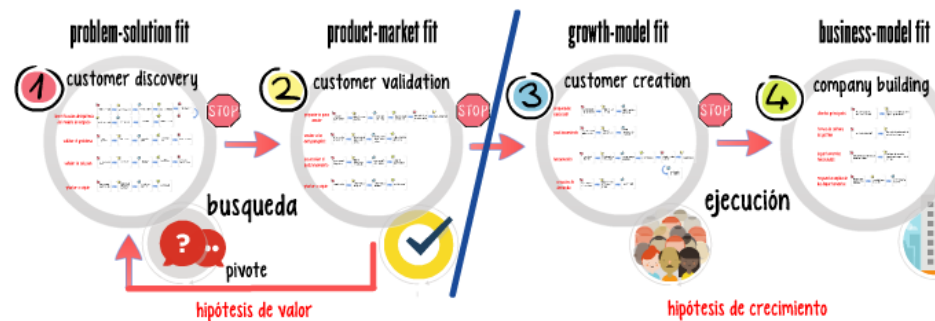
desarrollo ágil



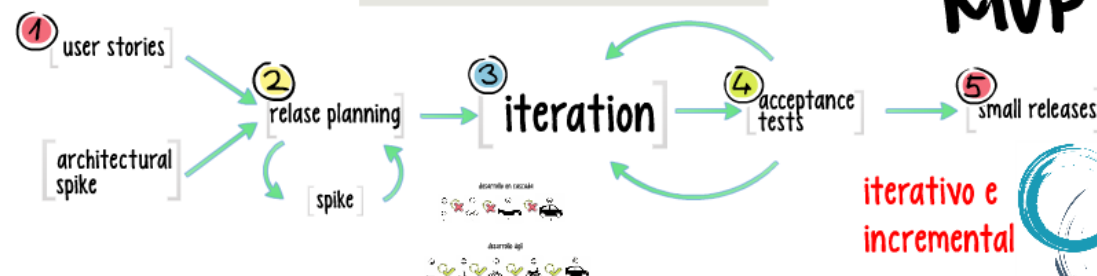
business design



customer development



agile development



MVP

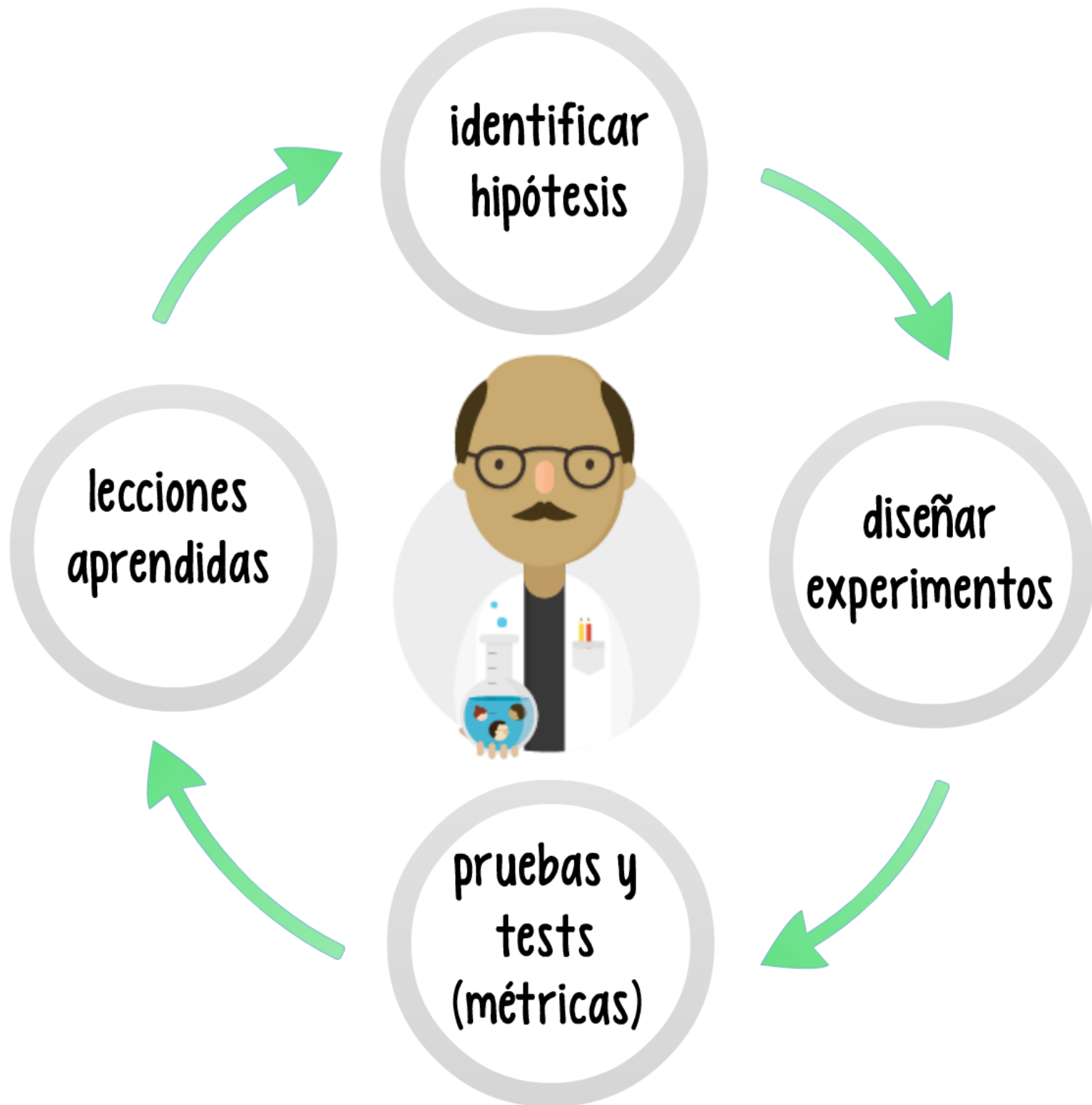
iterativo e incremental



¿Qué experimento podemos realizar para validar esta hipótesis?

Permutaciones:

- Experimentos en "early adopters"
- MVP: Landing Page para validar hipótesis
- MVP: Campaña de Facebook Ads a "target audience"
- MVP: Simular el producto con un "falsa realidad"

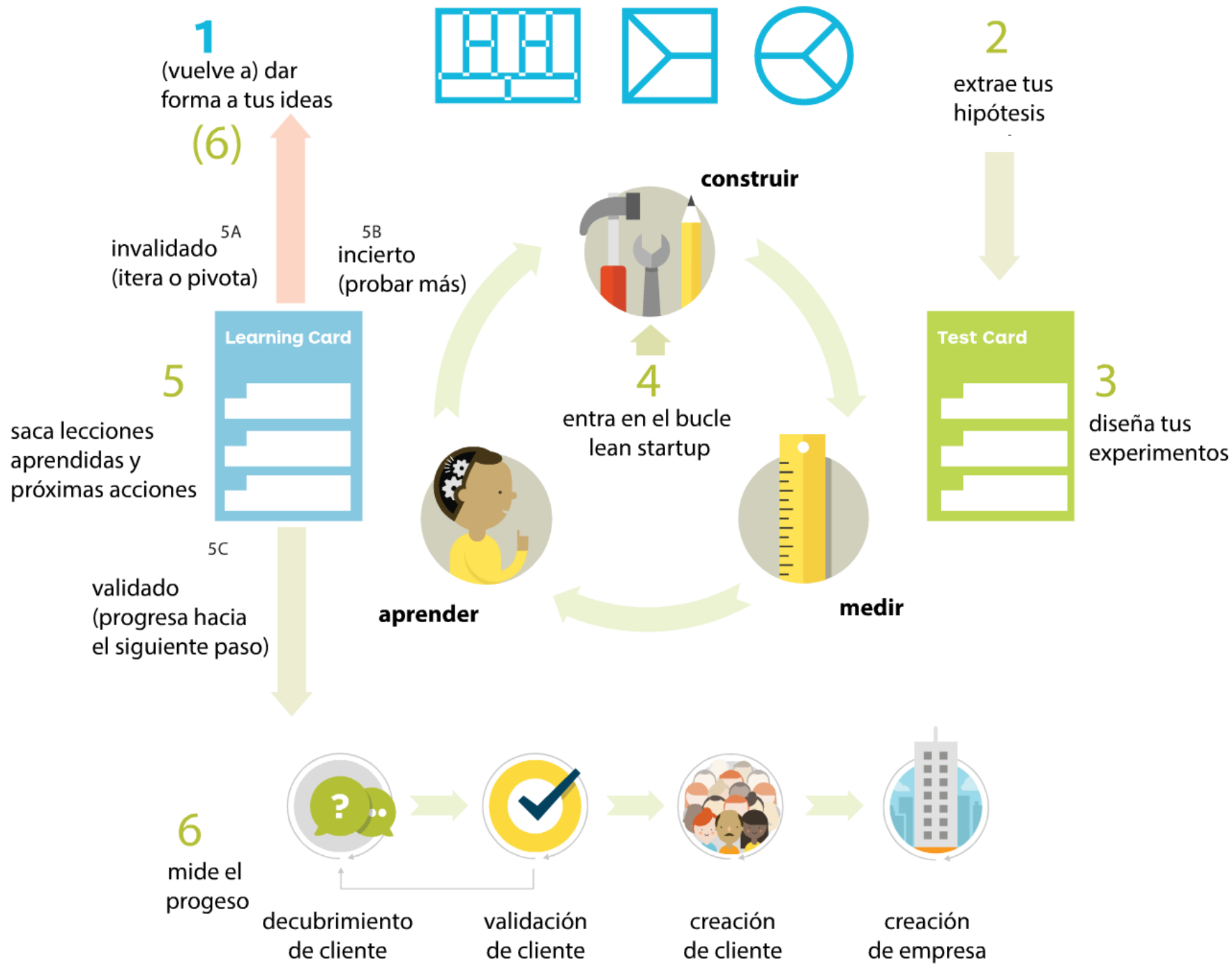


construir

medir

aprender













EXTRACTOR DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS

- #1
- #2
- #3
- #4
- #5
- #6
- #7

Tarjeta de pruebas
We believe that





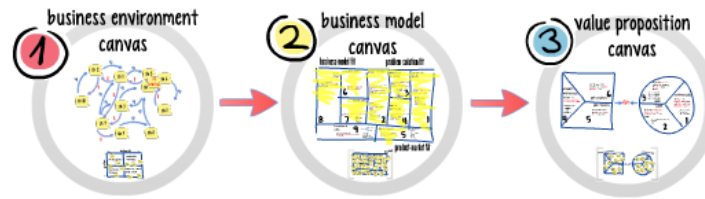




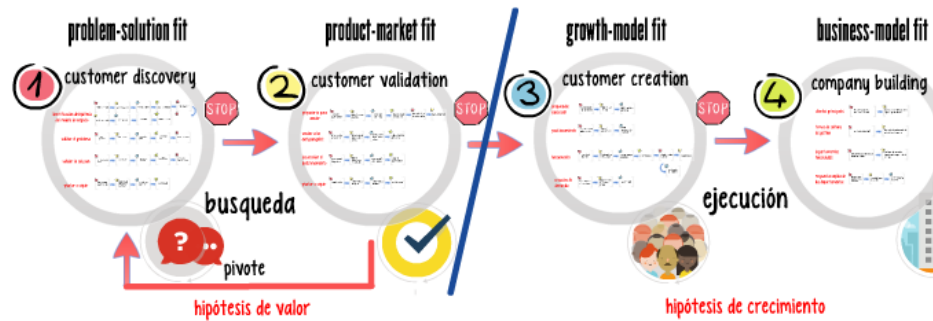




business design



customer development



agile development



MVP

iterativo e incremental



disfraz
experimentos



¿Qué experimento podemos realizar para disminuir este riesgo?

Paradigma:

- Experimentos en "early adopters"
- MVP: Landing Page para validar hipótesis
- MVP: Campaña de Facebook Ads a "target audience"
- MVP: Simular el producto con un "falsa realidad"

customer development manifesto

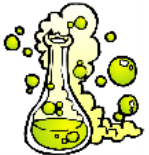
- 

no hay hechos en tu oficina
sal fuera del edificio
- 

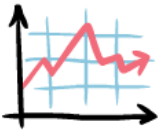
trabaja conjuntamente
customer development
con agile development
- 

fallar forma parte del proceso
de búsqueda del modelo
- 

haz continuas iteraciones y
pivotajes en el modelo
- 

ningún plan de negocio
sobrevive al primer cliente
- 

haz continuos experimentos
para validar tus hipótesis
- 

acuerda tu tipo de mercado
lo cambia todo
- 

las métricas de startups son
diferentes de una compañía
- 

tomas decisiones rápidas
en tiempo y ritmo
- 

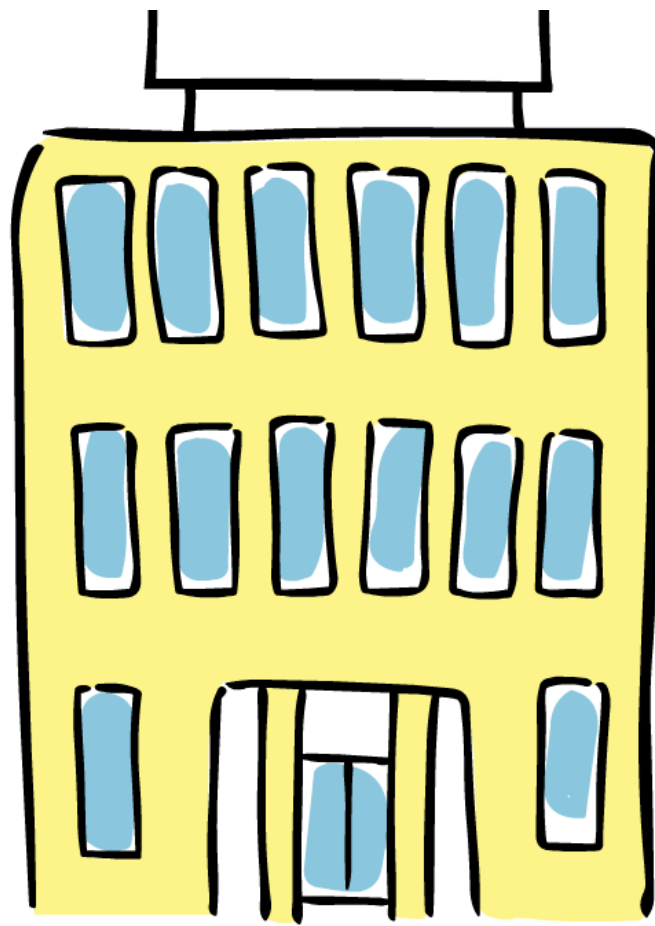
todo es cuestión de pasión
- 

los títulos en una startup son
diferentes de una compañía
- 

gasta poco en la búsqueda
pero después quémalo todo
- 

comunica y comparte todo el
conocimiento validado
- 

el éxito del proceso empieza
cuando lo aceptamos todos



no hay hechos en tu oficina
sal fuera del edificio



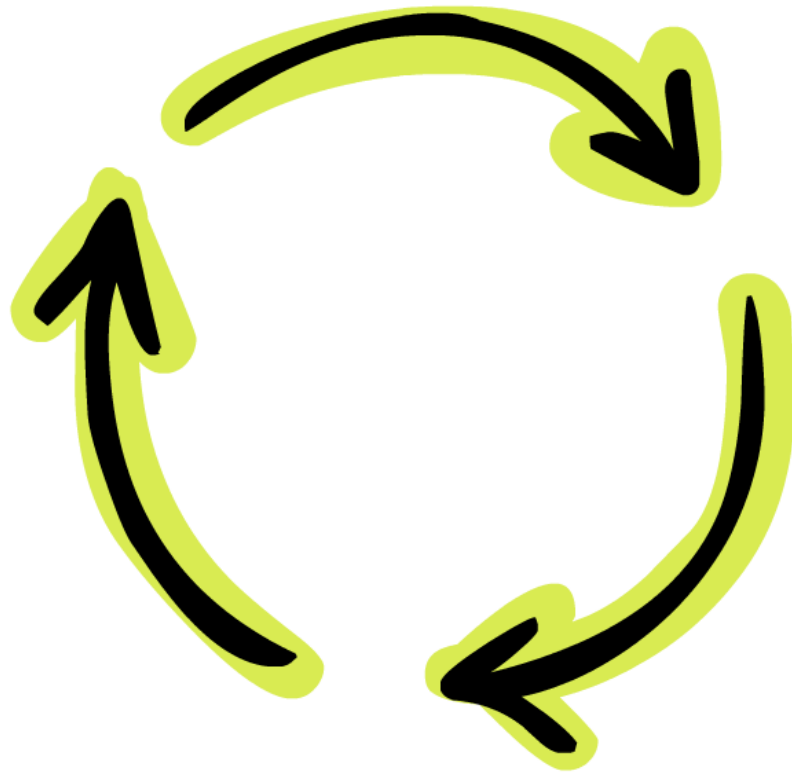
SCRUM
KANBAN



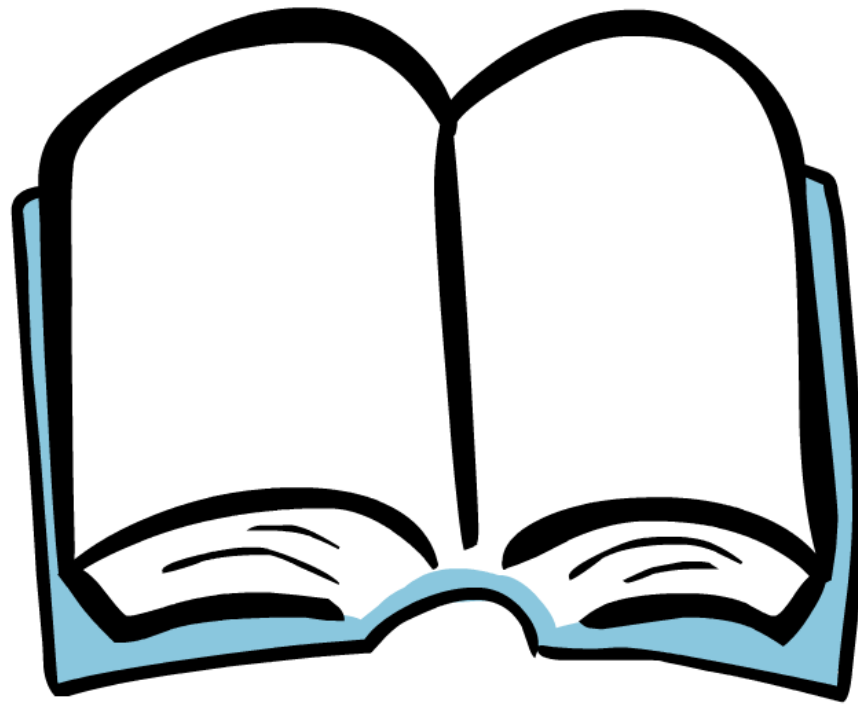
trabaja conjuntamente
customer development
con agile development



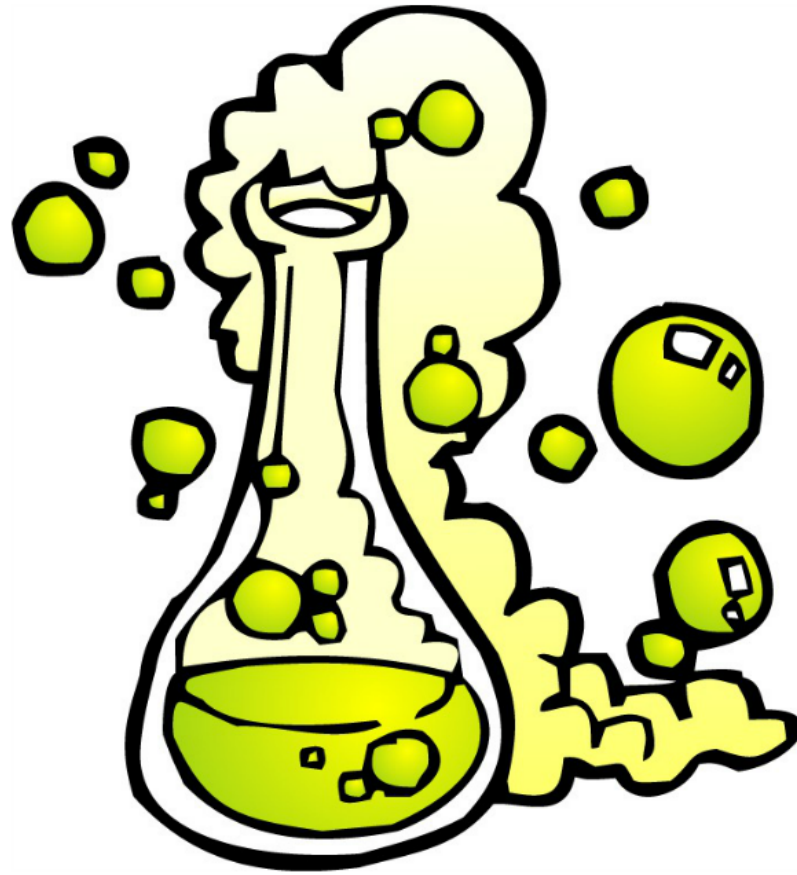
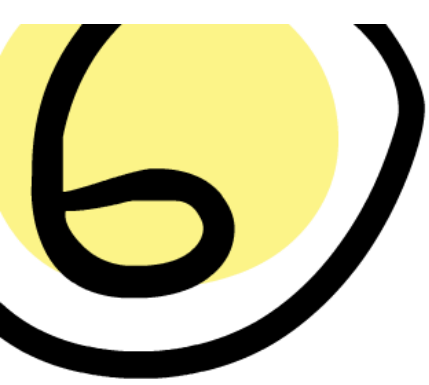
fallar forma parte del proceso
de búsqueda del modelo



haz continuas iteraciones y
pivotajes en el modelo



ningún plan de negocio
sobrevive al primer cliente



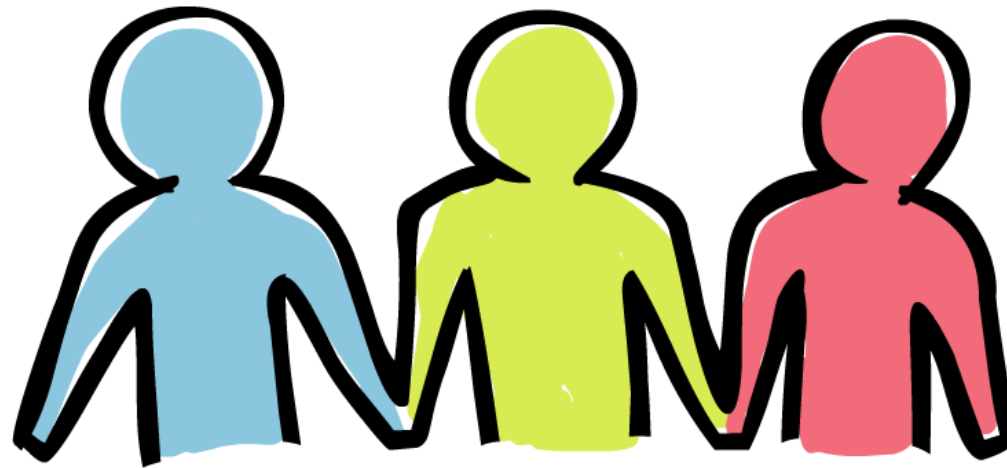
haz continuos experimentos
para validar tus hipótesis



existente

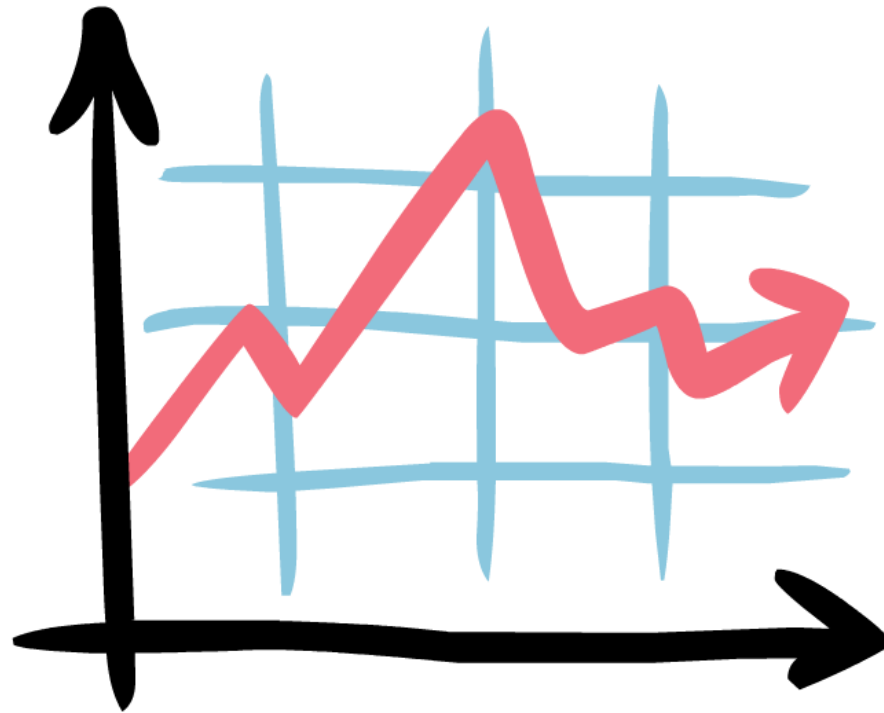
resegmentado

nuevo



clon

acuerda tu tipo de mercado
lo cambia todo

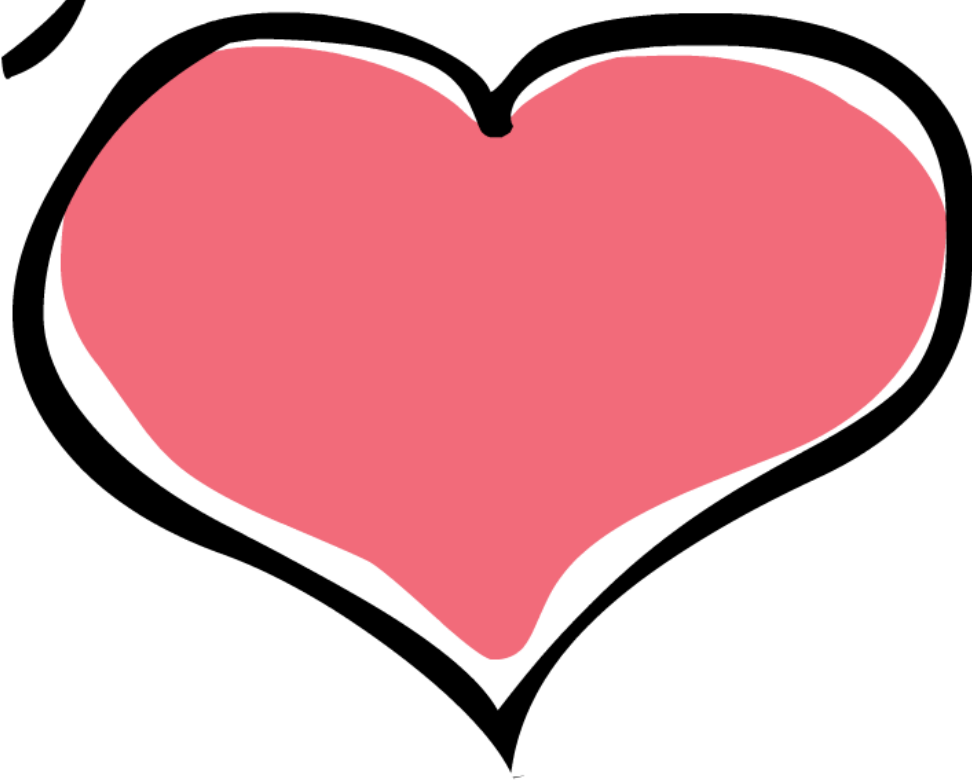


las métricas de startups son
diferentes de una compañía

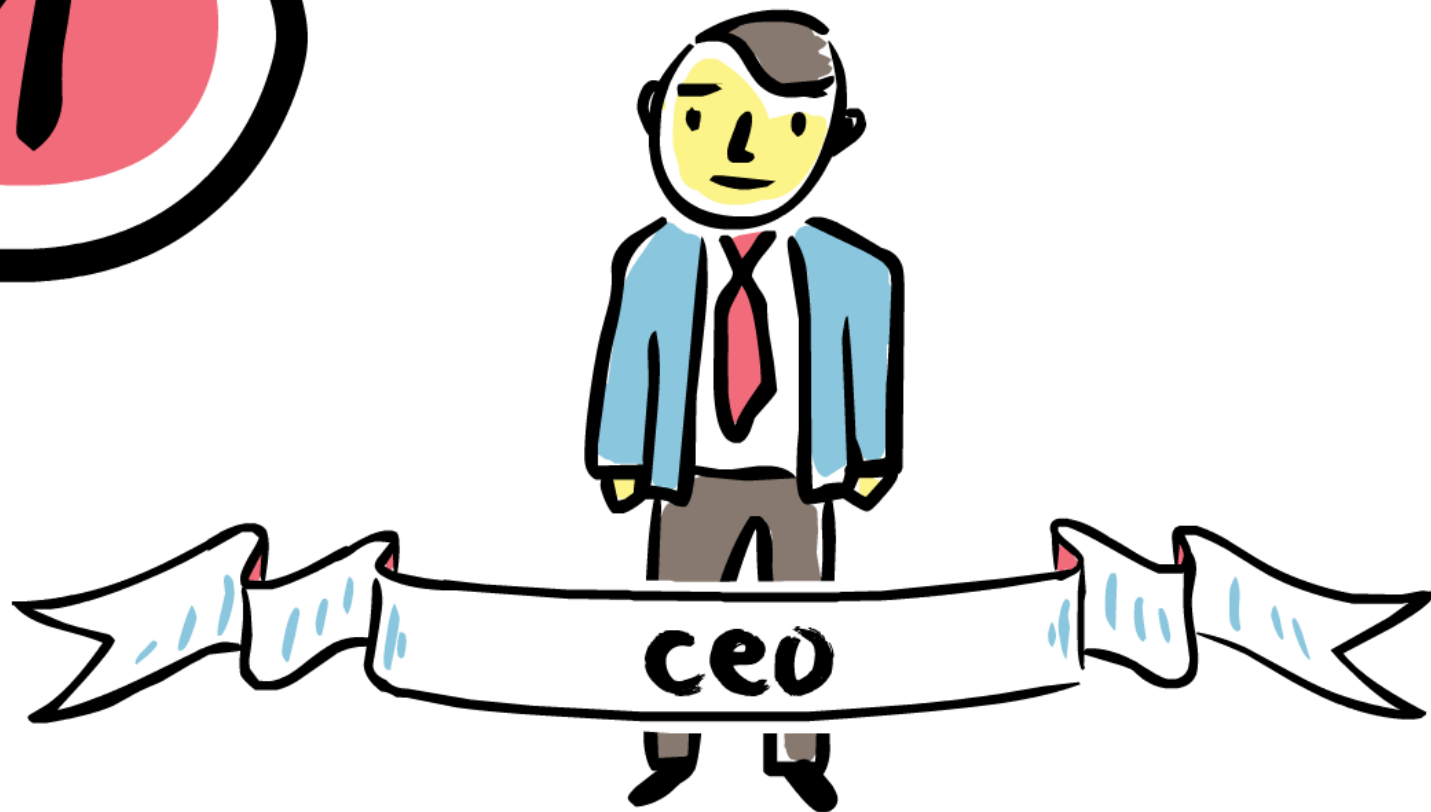


tomas decisiones rápidas
en tiempo y ritmo

10



todo es cuestión de pasión



los títulos en una startup son
diferentes de una compañía

102



gasta poco en la búsqueda
pero después quémalo todo

13



comunica y comparte todo el
conocimiento validado



el éxito del proceso empieza
cuando lo aceptamos todos

customer development manifesto

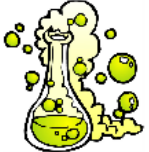
- 

no hay hechos en tu oficina
sal fuera del edificio
- 

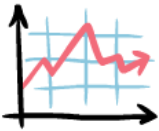
trabaja conjuntamente
customer development
con agile development
- 

fallar forma parte del proceso
de búsqueda del modelo
- 

haz continuas iteraciones y
pivotajes en el modelo
- 

ningún plan de negocio
sobrevive al primer cliente
- 

haz continuos experimentos
para validar tus hipótesis
- 

acuerda tu tipo de mercado
lo cambia todo
- 

las métricas de startups son
diferentes de una compañía
- 

tomas decisiones rápidas
en tiempo y ritmo
- 

todo es cuestión de pasión
- 

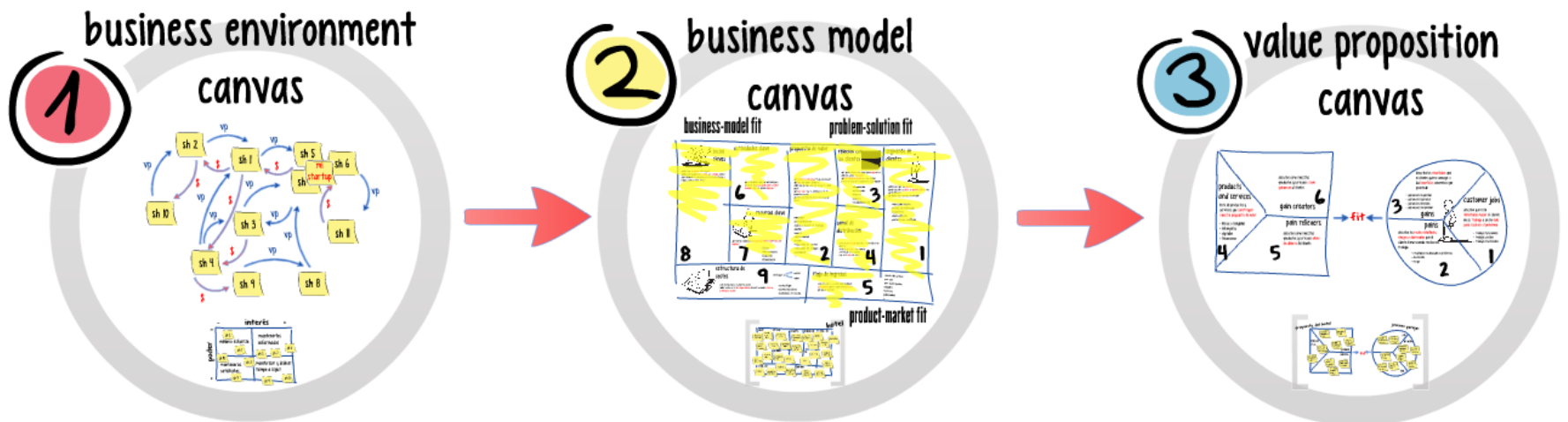
los títulos en una startup son
diferentes de una compañía
- 

gasta poco en la búsqueda
pero después quémalo todo
- 

comunica y comparte todo el
conocimiento validado
- 

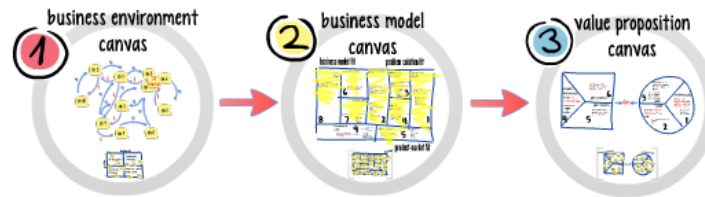
el éxito del proceso empieza
cuando lo aceptamos todos

business design

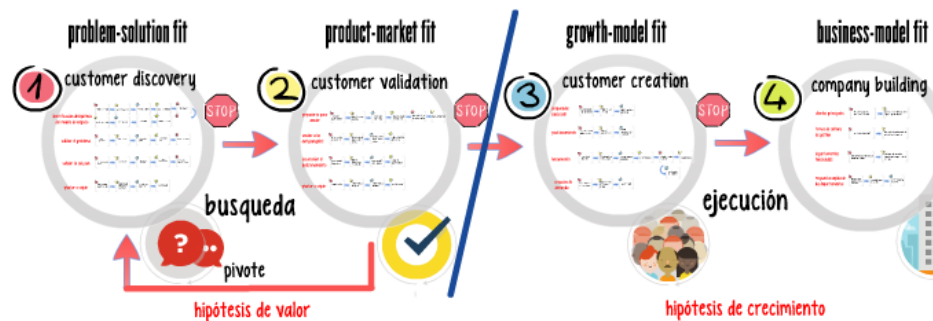


customer development

business design



customer development



agile development



MVP

iterativo e incremental



disfraz experimentos

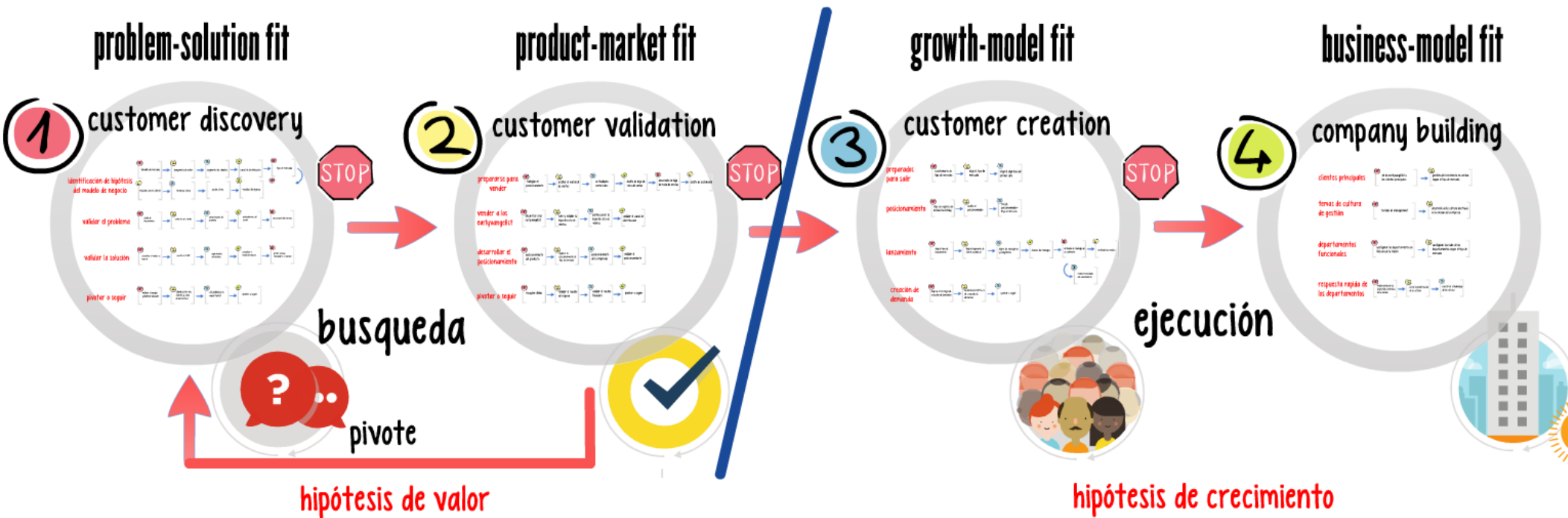


¿Qué experimento podemos realizar para validar esta hipótesis?

Parámetros:

- Experimentos en teoría adaptados
- MVP: Landing Page para validar hipótesis
- MVP: Campaña de Facebook Ads a Google Adwords
- MVP: Simular el producto con un "Tercero neutral"

customer development



agile development

business-model fit

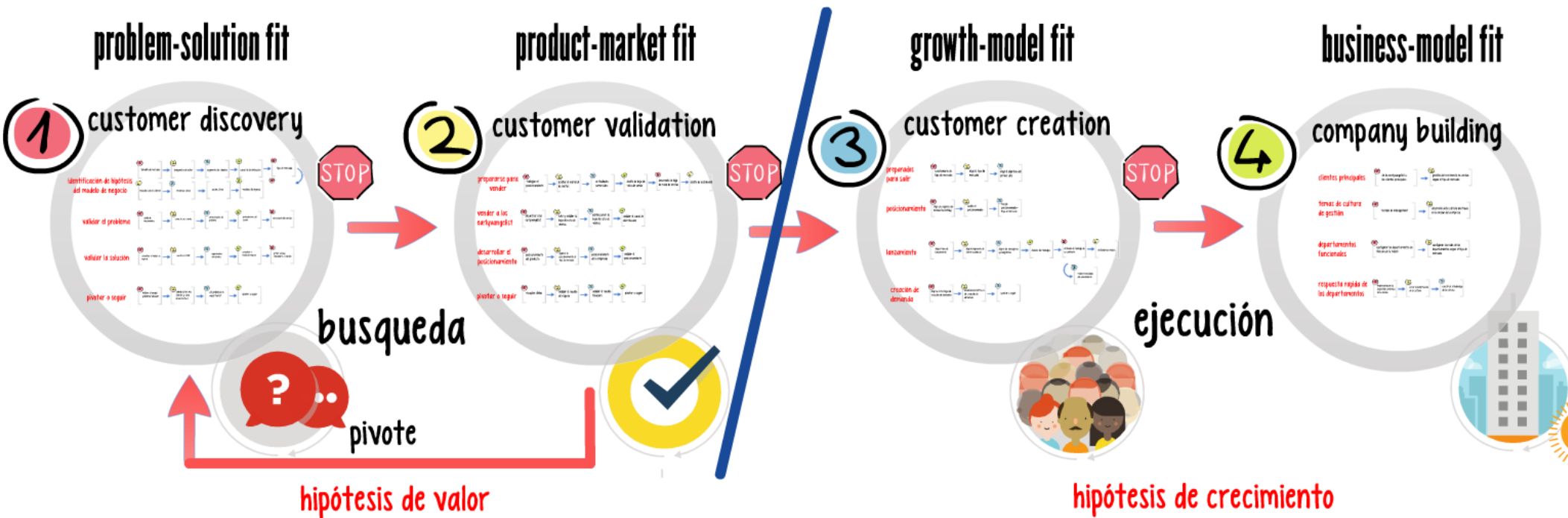
problem-solution fit



hotel

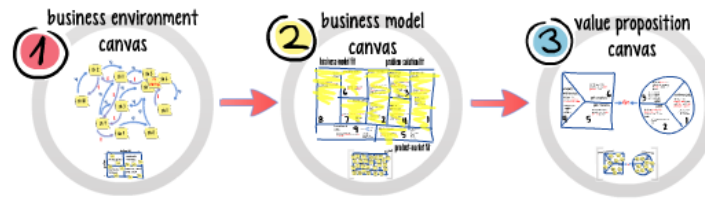
product-market fit

customer development

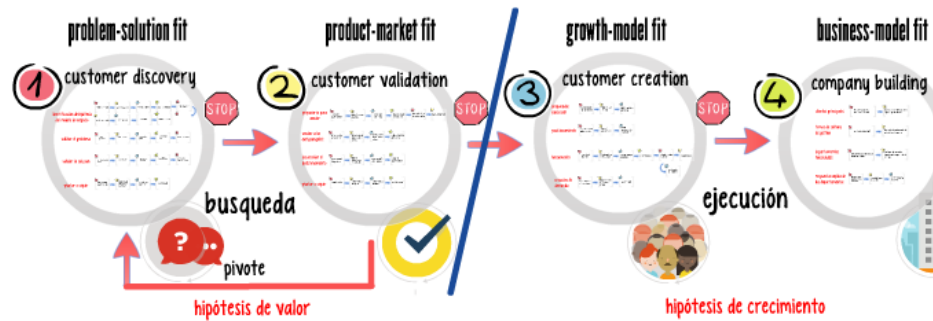


agile development

business design



customer development



agile development



MVP

iterativo e incremental



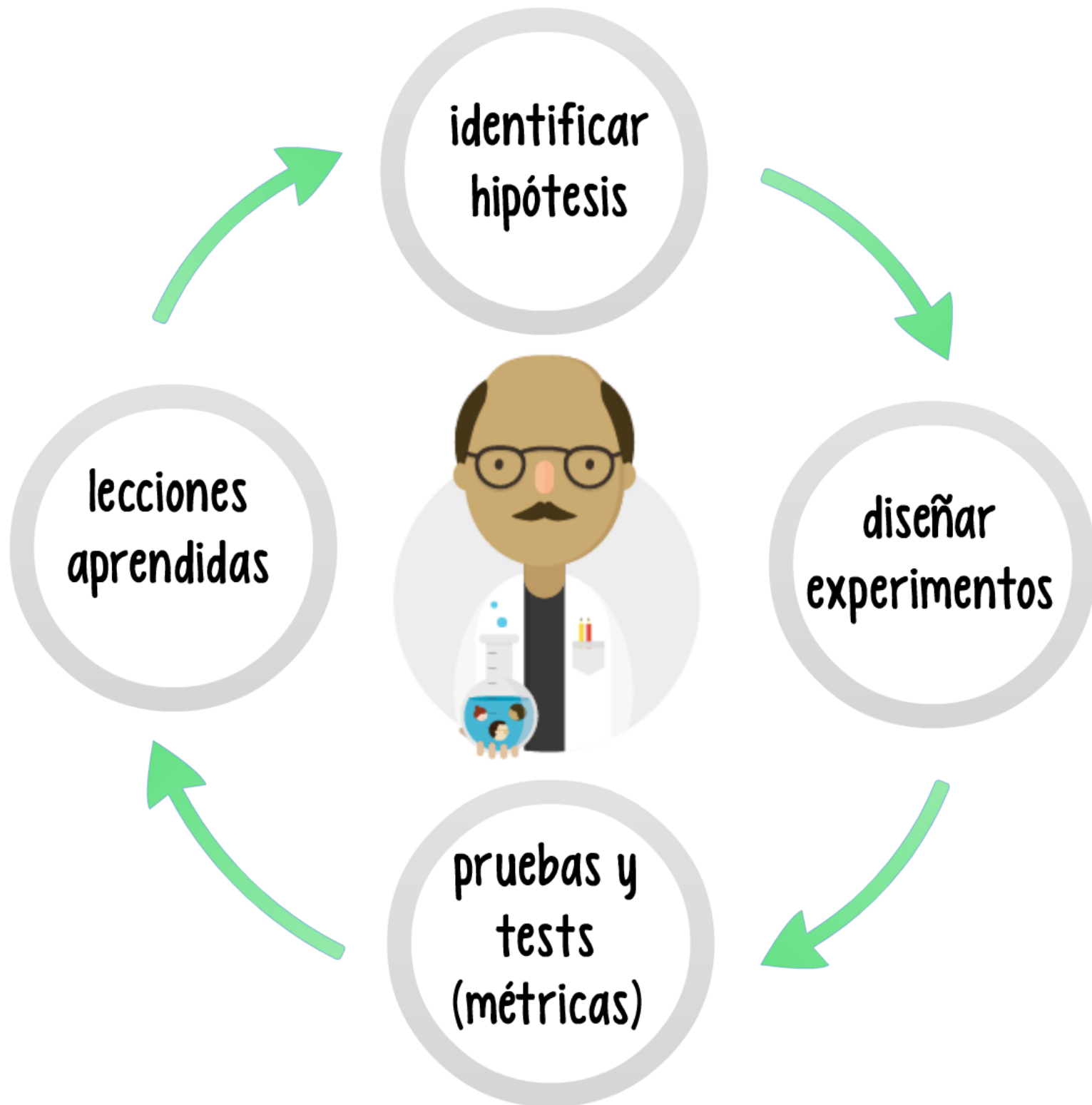
disfraz experimentos



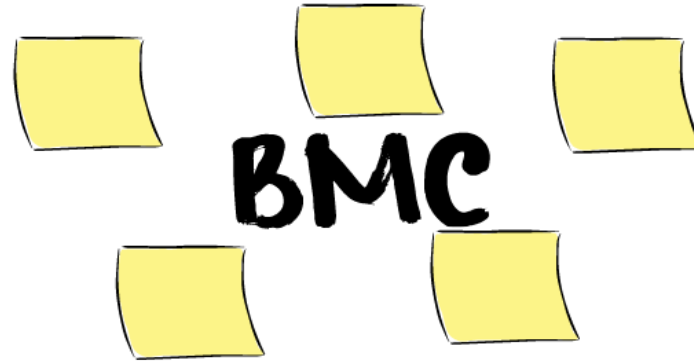
¿Qué experimento podemos realizar para disminuir este riesgo?

Paradigma:

- Experimentos en "early adopters"
- MVP: Landing Page para validar hipótesis
- MVP: Campaña de Facebook Ads a "target audience"
- MVP: Simular el producto con un "falso resultado"



identificar
hipótesis



¿Cuál es el mayor riesgo para el negocio?

Normalmente:

- ¿Existen los clientes?
- ¿Quiénes son los early adopters?
- ¿Es el dolor suficientemente fuerte para que paguen?
- ¿Es mi solución suficientemente buena para que paguen?

diseñar
experimentos

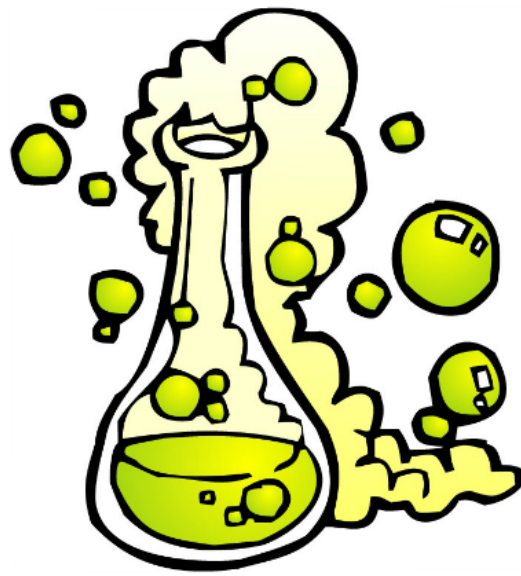


¿Qué experimento podemos realizar para eliminar esos riesgos?

Normalmente:

- Entrevistas con 'early adopters'.
- MVP: Landing Page para captar registros.
- MVP: Campaña de Facebook Ads o Google Adwords.
- MVP: Simular el producto con un 'Turco mecánico'.

pruebas y tests (métricas)

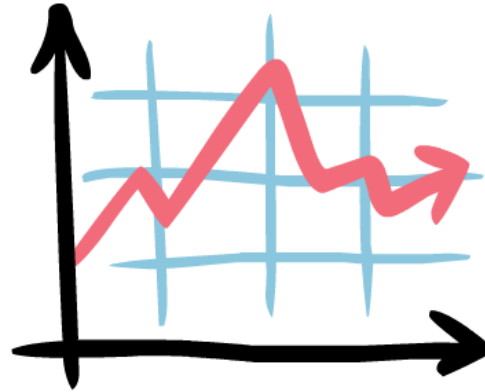


¿Qué hemos aprendido de nuestros experimentos?

Normalmente:

- ¿Se realizó el experimento en tiempo y forma?
- ¿Hemos alcanzado la métrica de éxito documentada?
- ¿Qué otra evidencia hemos recogido?

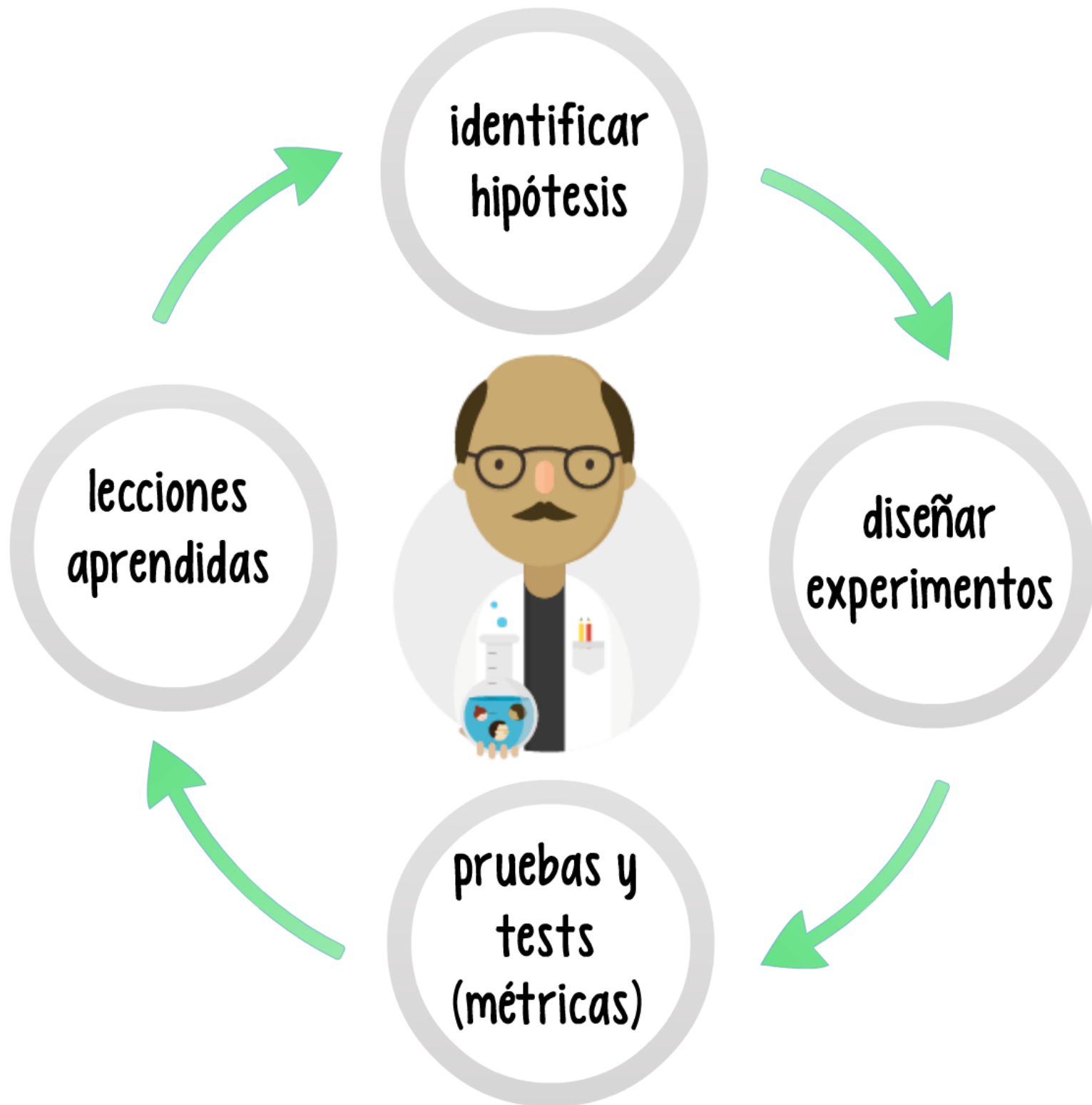
lecciones
aprendidas



¿Qué hemos aprendido del experimento?

Normalmente:

- ¿Hay que pivotar, iterar o perseverar?
- ¿Debemos actualizar el Business Model Canvas?
- Retrospectiva: ¿Qué cosa podemos mejorar de nuestro proceso?
- Próximo sprint: ¿Cuál es la **hipótesis de mayor riesgo** ahora?



¡Muchas gracias!!



pablo.valcarcel.castro@gmail.com



(+34) 655 494 348



pablo.valcarcel.castro



@pablo_valcarcel



www.nestorguerra.com



<http://es.linkedin.com/in/valcarcel>



"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"