

Cápsula BIK STARTUP



INICIATIVA DIRIGIDA A AGENTES DEL ECOSISTEMA
EMPRENDEDOR DE LA COMUNITAT VALENCIANA



BIK!

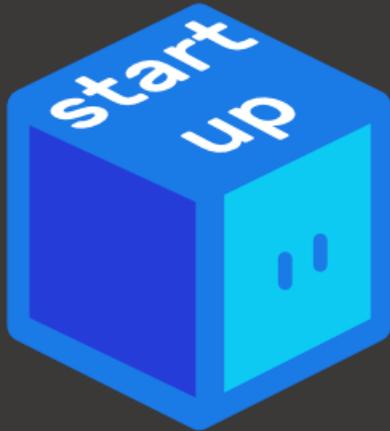
CEEI



Validación de modelos
de negocio

BIK!

CEEI



¿Qué es Lean Startup?

1. Introducción



Se me ocurrió una idea para un producto innovador.....

1. Introducción



Quiero prestar un servicio que nadie presta actualmente

1. Introducción



Quiero satisfacer una necesidad que nadie está cubriendo

Pero...

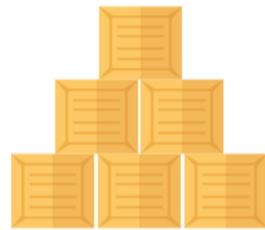
...¿cómo lo hago?



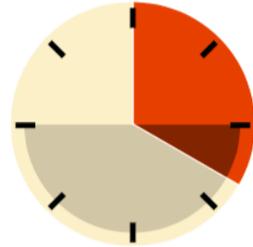
La pregunta es.....

1. Introducción

7 Wastes of Lean



Inventory



Waiting



Defects



Overproduction



Motion



Transportation



Over-processing

Eliminar desperdicio de tiempo y dinero

1. Introducción

No desperdiciar tiempo de la gente.

No escribir documentación que nadie va a leer.



Stop wasting people' time

1. Introducción



La velocidad es importante

¡¡Házlo rápido!!

Y además...

1. Introducción



**Todo lo nuevo tiene
mucho más riesgo.**

**!!!No conoces el
mercado!!!**

No será fácil...

1. Introducción

Tener **iniciativas** empresariales

Desarrollar un **proyecto**

Crear empresas **exitosas**

Escalarlas

Salir a mercados globalizados, **innovar**, competir

Y además ... con muy **pocos** recursos!

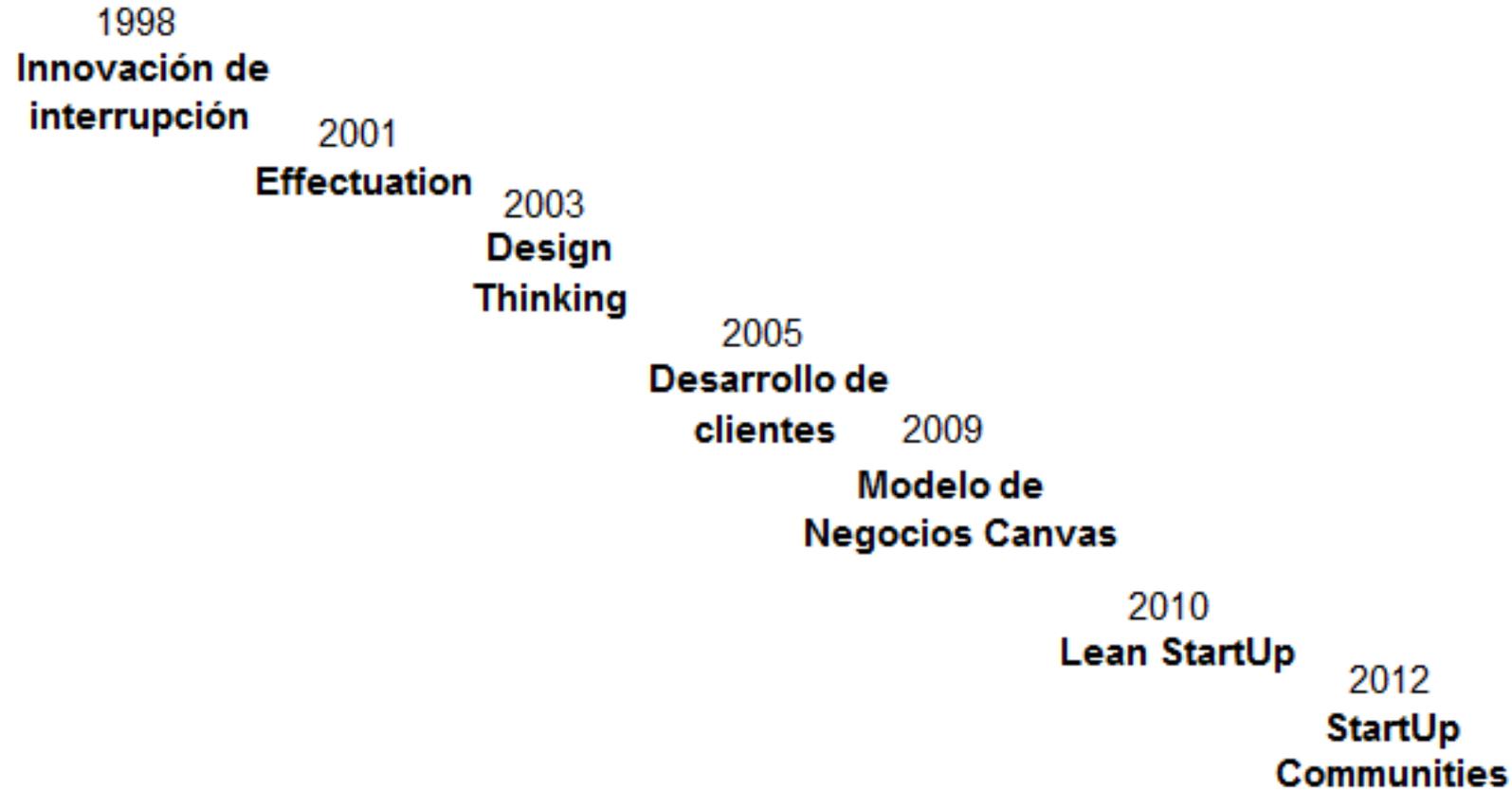
En un ambiente bajo incertidumbre y **riesgos**:

... es un reto muy **difícil!**

Fuente: Pablo Lischinsky. www.evolucionagil.com

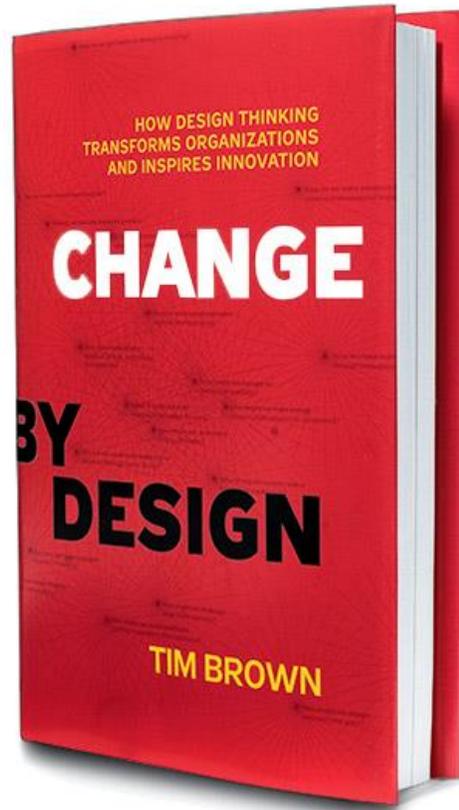
Resumiendo... a un emprendedor se le pide...

2. ¿Qué es lean startup?



Ya disponemos del conocimiento para afrontar el reto de nuestro proyecto

2. ¿Qué es lean startup?

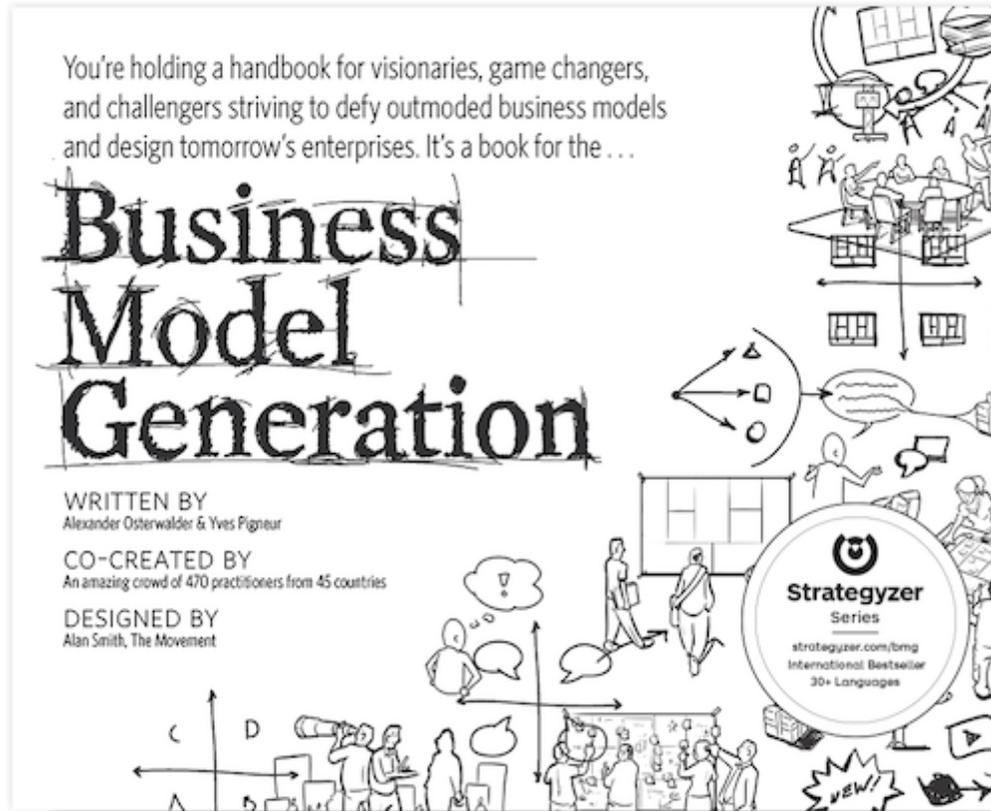


Tim Brown



El Design Thinking nos ayudó a generar ideas de valor

2. ¿Qué es lean startup?



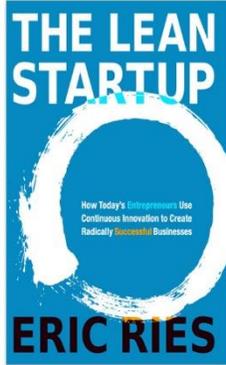
Alex Osterwalder



Yves Pigneur

Ya sabemos como construir modelos negocio

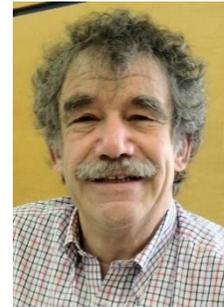
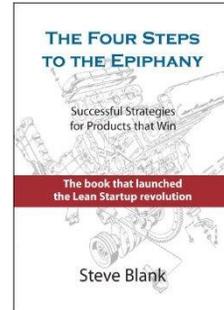
2. ¿Qué es lean startup?



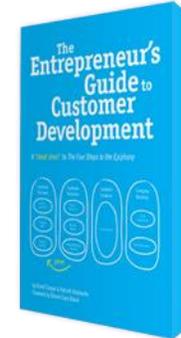
Eric Ries



Steve Blank



Bob Dorf



Ash Maurya



Ya sabemos como validar los modelos de negocio

2. ¿Qué es lean startup?

Las siete caras de la innovación en modelos de negocio



El director ejecutivo

Jean-Pierre Cuoni,
Presidente/EFG International

Misión: establecer un modelo de negocio nuevo en un sector antiguo. Jean-Pierre Cuoni es el presidente de EFG International, un banco privado que cuenta, posiblemente, con el modelo de negocio más innovador del sector. Jean-Pierre está transformando profundamente las relaciones tradicionales entre el banco, los clientes y los directores de relaciones con los clientes. El concepto, el diseño y la ejecución de un modelo de negocio innovador en un sector conservador con jugadores establecidos constituyen un arte que ha situado a EFG International entre los bancos con mayor crecimiento del sector.



El intrapreneur

Dagfinn Myhre,
Director de I+D en modelos de negocio/
Telenor

Misión: sacar el máximo partido a los avances tecnológicos más recientes con los modelos de negocio adecuados. Dagfinn dirige un departamento de modelos de negocio en Telenor, uno de los diez operadores de telefonía móvil más grandes del mundo. El sector de las telecomunicaciones requiere innovar constantemente y las iniciativas de Dagfinn ayudan a Telenor a identificar y comprender modelos sostenibles que aprovechan el potencial de los últimos avances tecnológicos. El equipo de Dagfinn analiza a fondo las principales tendencias del sector, además de desarrollar y utilizar vanguardistas herramientas de análisis para explorar nuevos conceptos y oportunidades empresariales.



El emprendedor

Mariëlle Sijgers,
Empresaria/CDEF Holding BV

Misión: estudiar las necesidades actuales de los clientes y crear nuevos modelos de negocio para satisfacerlas. Mariëlle Sijgers es una emprendedora en toda regla. Ella y su socio empresarial, Ronald van den Hoff, están revolucionando el sector de las reuniones, congresos y recepciones con sus innovadores modelos de negocio. Juntos identifican lagunas en este sector de servicios e inventan conceptos nuevos, como Seats2meet.com, que permite reservar a última hora ubicaciones inusuales en las que poder celebrar reuniones. Sijgers y Van den Hoff contemplan constantemente nuevas ideas de modelos de negocio y ponen en marcha las más prometedoras.



El inversor

Gert Steens,
Presidente y analista de valores/
Obłonski BV

Misión: invertir en empresas con los modelos de negocio más competitivos. Gert se gana la vida identificando los mejores modelos de negocio. Una inversión en la empresa equivocada con el modelo equivocado podría costar a sus clientes millones de euros, y a él, su reputación. En su trabajo es esencial comprender los modelos de negocio nuevos e innovadores. Gert va más allá del habitual análisis financiero y compara modelos de negocio para localizar diferencias estratégicas que puedan suponer una ventaja competitiva, para lo que busca constantemente la innovación en modelos de negocio.



El consultor

Bas van Oosterhout,
Consultor sénior/Capgemini Consulting

Misión: ayudar a los clientes a cuestionar sus modelos de negocio y a diseñar y crear otros nuevos. Bas forma parte del equipo de innovación empresarial de Capgemini. Al igual que sus clientes, disfruta innovando para aumentar el rendimiento y mejorar la competitividad. Hoy en día, dada su relevancia en los proyectos de los clientes, la innovación en modelos de negocio es una parte esencial de su trabajo. Su objetivo es inspirar y ayudar a los clientes en la creación de nuevos modelos de negocio, desde su concepción hasta su aplicación. Para ello, Bas hace uso de su conocimiento de los modelos de negocio más eficaces, independientemente de cuál sea el sector.



El diseñador

Trish Papadakis,
Propietaria exclusiva/The Institute of You

Misión: encontrar el modelo de negocio adecuado para lanzar un producto innovador. Trish es una joven diseñadora con una capacidad especial para captar la esencia de una idea e integrarla en las relaciones con los clientes. En la actualidad, está trabajando en una de sus ideas: un servicio que ayuda a los que cambian de sector laboral. Después de semanas dedicadas a la investigación, ahora se dedica al diseño, pues tendrá que encontrar el modelo de negocio adecuado para sacar su servicio al mercado. Conoce la atención al cliente, a la que se enfrenta a diario como diseñadora, pero carece de formación empresarial, por lo que no tiene el vocabulario preciso y las herramientas necesarias para ocuparse del paquete completo.



El emprendedor concienciado

Iqbal Quadir,
Emprendedor social/Fundador de
Grameen Phone

Misión: promover cambios sociales y económicos positivos mediante modelos de negocio innovadores. Iqbal busca constantemente modelos nuevos de negocio que tengan el potencial para provocar un fuerte impacto social. Su innovador modelo permitió que más de cien millones de bangladesíes disfrutasen de un servicio de telefonía gracias a la red de microcréditos de Grameen Bank. Ahora, Iqbal busca un modelo que permita ofrecer electricidad a los pobres a precios asequibles. Como director del Legatum Center del MIT, promueve la divulgación de la tecnología mediante empresas innovadoras como un medio para conseguir el desarrollo económico y social.

Para todo tipo de perfil emprendedor

2. ¿Qué es lean startup?

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



Eric Ries

2. ¿Qué es lean startup?

Cómo se creaban las empresas EN EL AÑO 1950



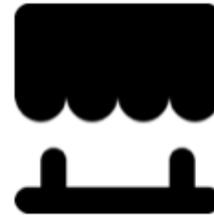
Idea



Plan de Negocios



Financiamiento



Tienda



Producto



Ventas



Tiempo + Dinero = Riesgo

2. ¿Qué es lean startup?

Tenemos un magnífico PLAN DE EMPRESA, pero la triste realidad...

9/10 startups desaparecen

58 ideas = **1** éxito

66% cambian el plan de empresa

¿Por qué?

Por falta de Clientes, y no por errores
en el desarrollo del producto

2. ¿Qué es lean startup?

Muchas Startups fallan
porque crean un **producto**
que **nadie** quiere

2. ¿Qué es lean startup?

Lean Startup es un
proceso que permite iterar
desde el Plan inicial, a un
plan **que funciona!!**

2. ¿Qué es lean startup?

¿Cómo?

Existen un montón de herramientas de administración para grandes empresas, pero... ¿qué tal si hablamos de herramientas para iniciar una startup?



2. ¿Qué es lean startup?

 Las start-ups no son una versión a escala menor de las grandes compañías

Lo que diferencia a una startup exitosa es que **ha encontrado un modelo de negocio que funciona antes de quedar sin recursos.**

2. ¿Qué es lean startup?

Lean + Startup = Velocidad

Si bien dos de los recursos más importantes son el dinero y el tiempo, la metodología Lean se centra en la optimización del recurso más escaso dentro de una empresa: **el tiempo**



Eric Ries

“Las startups que triunfan son aquellas que **iteran** las suficientes veces antes de quedarse sin recursos”

2. ¿Qué es lean startup?

**Lean + Startup =
Velocidad**

Aprendizaje validado



Steve Blank

**¡Sal fuera! “Get out of the
building!”**

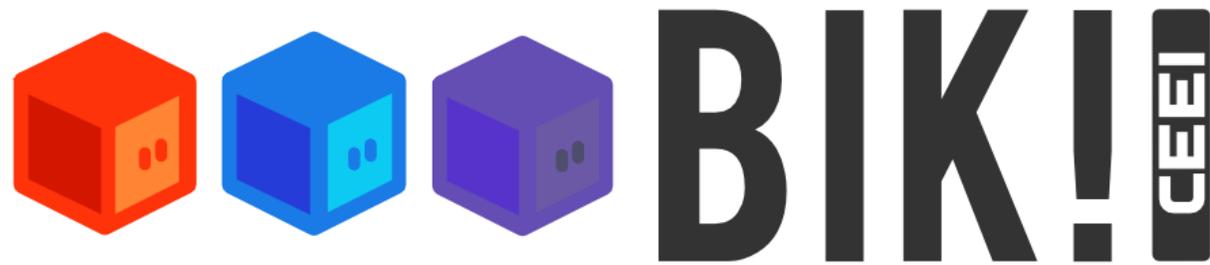
2. ¿Qué es lean startup?

Lean + Startup =
Velocidad
Aprendizaje validado
Foco



Bijoy Goswami

Acción adecuada en el momento adecuado



www.bikceei.com

startup@bikceei.com

