



Gestión de Proyectos para emprendedores

Emprende con pasión,
crea con innovación



cuenca

edec



Agenda



- Todas las ideas son buenas
- La participación activa es clave
- Aportamos al crecimiento de todos

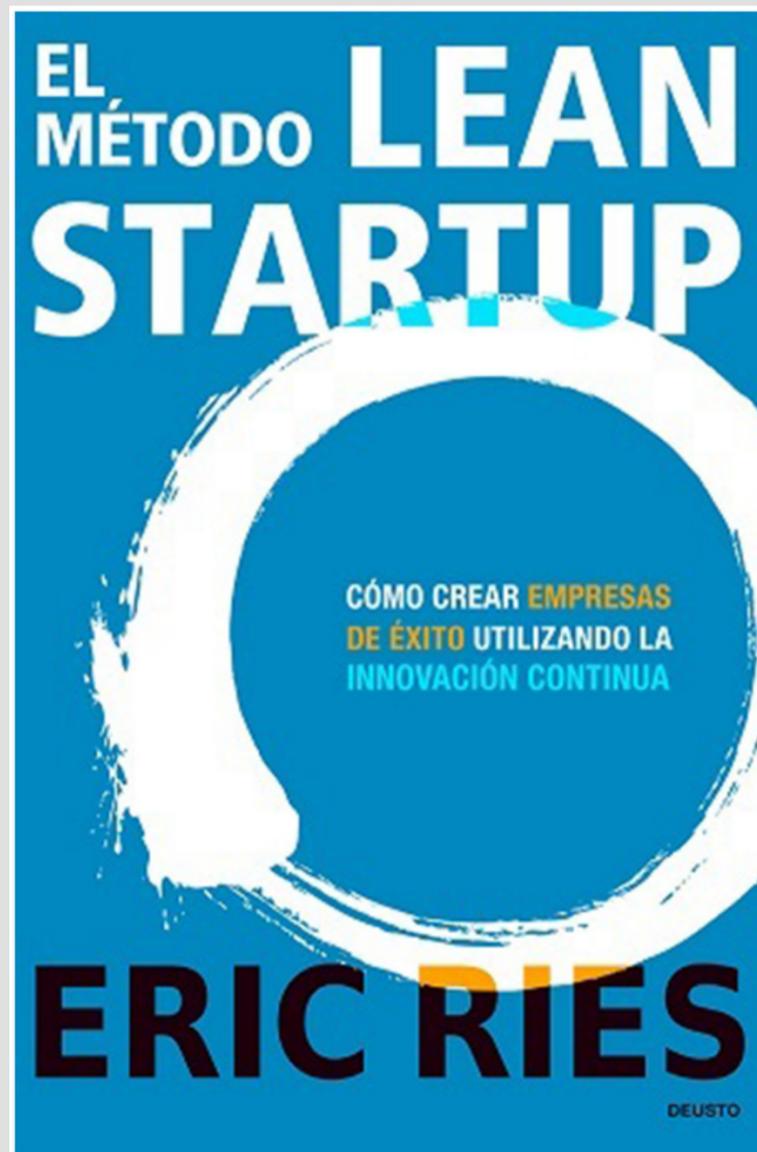
- Lean Startup
- Generación de valor y mapa de empatía
- Experiencia del cliente y mapa del viaje del cliente
- Indicadores de gestión
- Ruta de gestión de proyectos
- Mejora continua



Lean Startup

Se centra en la agilidad, la experimentación y la adaptación continua. Su objetivo es reducir el riesgo y el fracaso al lanzar nuevos productos o servicios, centrándose en la obtención de feedback de los clientes lo más rápido posible.

Lectura recomendada



Pilares fundamentales:

- **Aprendizaje validado:**

El objetivo es aprender lo más rápido posible sobre el producto o servicio que está desarrollándose, validar hipótesis y supuestos que se tienen sobre las necesidades del cliente

- **Experimentación:**

Experimentación y práctica a través del aprendizaje

- **Adaptación continua**

El objetivo es estar adaptando constantemente el producto o servicio en función del feedback del cliente

Ventajas

Busca un modelo de negocio que sea recurrente y escalable



Reduce el riesgo al fracaso

Se centra en el feedback del cliente lo más rápido posible, ayudando a los emprendedores con la validación de ideas



Agiliza el proceso de desarrollo

Generar productos y servicios de manera más ágil y eficiente



Favorece la innovación

Experimentar y aprender, lo que puede dar lugar a nuevas ideas e innovaciones.

Herramientas que ayudan los emprendimientos con Leanstartup

MVP

- Versión mínima del producto o servicio
- Puede ser un prototipo o modelo conceptual inicial

KPI

Indicadores de gestión que permite medir el éxito de su producto o servicio

CICLO DE CONSTRUCCIÓN

- Modelo evolutivo del producto o servicio
- Innovación constante
- Basado en aprendizajes

Debemos ser capaces de construir un producto que la gente quiera comprar

1. Entender al cliente
2. Crear una propuesta de valor
3. Diseñar y desarrollar el producto
4. Lanzar el producto
5. Recopilar el feedback



Entender al cliente



Para entender la **necesidad de un cliente**, debemos tratar de **comprender sus problemas y desafíos**. Podemos hacerlo mediante una investigación exhaustiva que incluya los siguientes métodos:

Investigación de mercados

Observación

Entrevistas

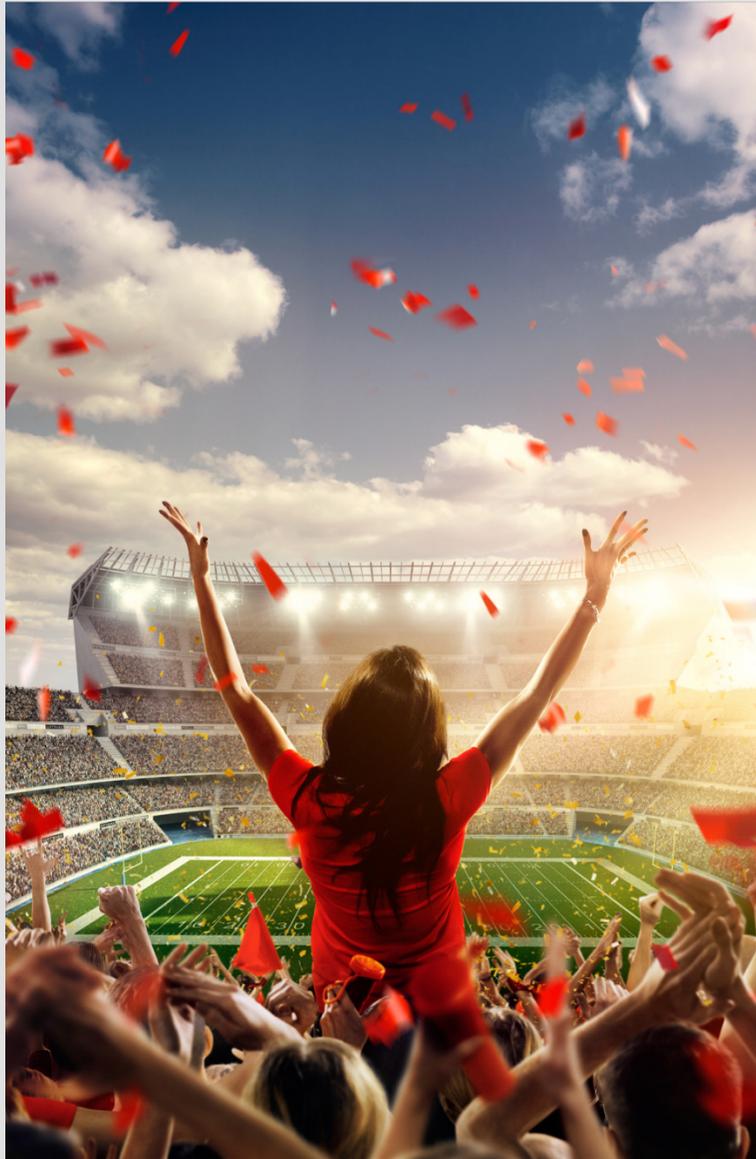
Análisis de datos

Encuestas

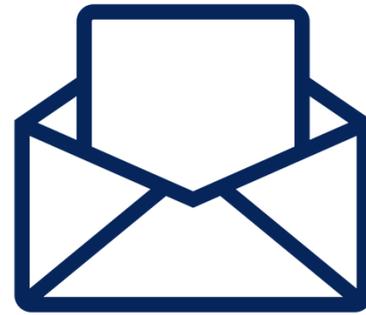
Pruebas con usuarios

Entender la **necesidad de un cliente es un proceso continuo**. A medida que tu negocio crece y evoluciona, debes seguir investigando y recopilando información sobre tus clientes para asegurarte de que estás satisfaciendo sus necesidades.

FANS



Cientes:



- Hay que atraerlos
- Pagan por un bien o servicio
- Buscan descuentos
- Presentan su insatisfacción
- Se van

Fans:



- Llegan solos o por recomendación
- Entregan su corazón
- Están satisfechos con el producto o servicio
- Promueven la marca
- Se mantienen

Desarrollo de clientes

La validación del cliente se centra en determinar si existe una demanda para un producto o servicio, mientras que el descubrimiento del cliente se centra en comprender las necesidades y deseos de los clientes.



La validación del cliente implica recopilar datos mediante encuestas, entrevistas o pruebas de usabilidad para determinar la demanda real de un producto o servicio. Estos datos se utilizan para tomar decisiones sobre el desarrollo, como si se debe continuar, modificar o abandonar el producto o servicio.



El descubrimiento del cliente implica entender las necesidades y deseos de los clientes a través de entrevistas, grupos focales o estudios etnográficos. Los resultados ayudan a desarrollar productos y servicios más relevantes para los clientes.

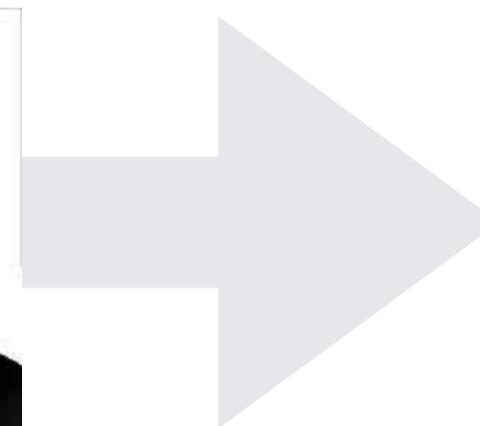
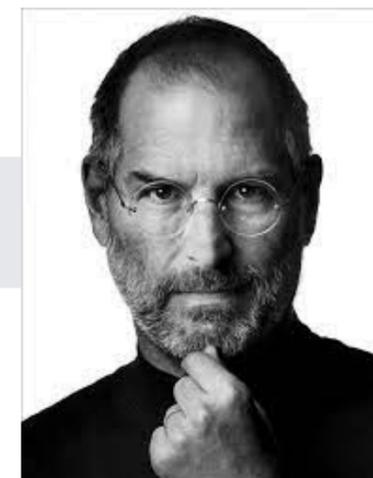
Errores que debemos evitar

- Pretender un producto perfecto

- Dar por supuesto las hipótesis

- Suponer lo que el cliente quiere

- Confiar en resultados de otras empresas como modelo experto



MITOS



- Lean Startup significa barato y se intenta gastar la menor cantidad de dinero
- Lean Startup es solo para empresas de tecnología
- Las startups son empresas muy pequeñas

REALIDADES



- El foco está puesto en la velocidad con la que se evalúa los problemas e hipótesis; se aprende sobre los clientes y se tiene una aproximación al desarrollo del producto o servicio
- Se aplica a cualquier empresa con una gran incertidumbre acerca de lo que querrá el cliente. Pueden ser empresas establecidas en su sector y necesitan crear productos y servicios
- Existe gran cantidad de emprendedores dentro grandes empresas (intra emprendedores), que deben desarrollar nuevos productos o servicios.

EJERCICIO PRÁCTICO

Vamos a identificar un producto o servicio que quisieramos posicionarlo en el mercado local; y exploremos en las necesidades que intentaremos solventar

