

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

Ruta de gestión de proyectos

Es una herramienta esencial para los emprendedores, ya que les ayuda a organizar y planificar sus proyectos de manera efectiva. Al seguir la ruta de gestión de proyectos, los emprendedores pueden aumentar sus posibilidades de éxito

Fases de ejecución

Es importante seguir estas etapas de lo contrario no se podrán validar todas las hipótesis o posibles soluciones y podemos llegar a construir un producto que nadie va a querer comprar

01

DESCUBRE

Problema -
Solución
encontrada

02

VALIDA

Ajuste del
producto en
el mercado

03

EFICIENCIA

Motor de
crecimiento

04

ESCALA

Mirada en el
crecimiento



01 **DESCUBRE**

Problema -
Solución
encontrada



Una vez que hemos descubierto los problemas que enfrentamos debemos **encontrar una solución**, de forma que podamos implementarlo de manera inmediata



Aca se debe:

- Construir un MVP
- Tener interacción con los clientes



Validar las hipótesis

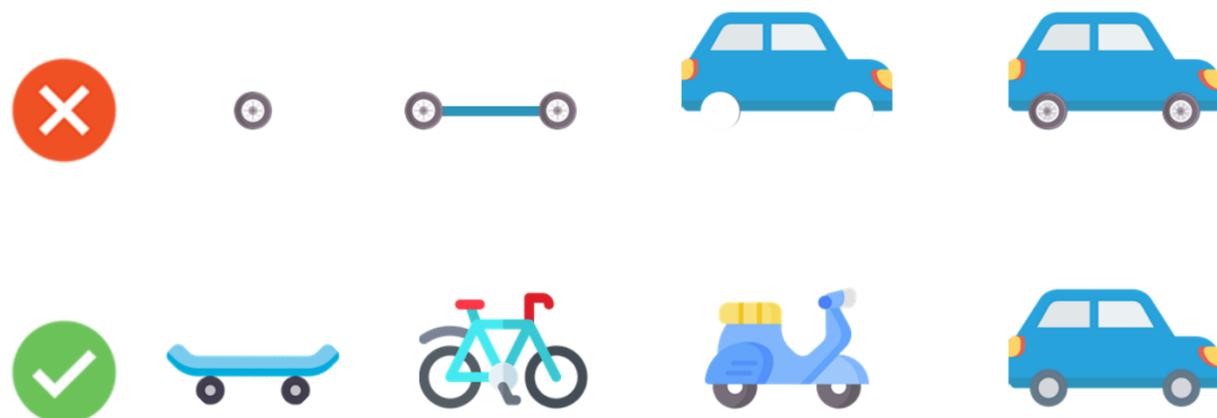
- ¿Nos compran?
- ¿Ven valor?
- ¿Repiten?
- ¿Nos recomiendan?

Mínimo Producto Viable

Es una **versión básica** de un producto o servicio que se lanza al mercado para **obtener feedback** de los usuarios. El objetivo de un MVP es **validar la idea de negocio** y **determinar si existe una demanda real por el producto o servicio**

Pasos clave:

1. Identificar las necesidades del mercado y encontrar un problema que los usuarios estén dispuestos a pagar para resolver.
2. Definir la propuesta de valor del producto o servicio, lo que lo hace único y valioso para los usuarios.
3. Elaborar el MVP, que debe incluir las características básicas necesarias para satisfacer la necesidad o problema identificado.
4. Lanzar el MVP al mercado y obtener feedback de los usuarios para mejorar el producto o servicio antes de lanzarlo a un público más amplio.





CONSEJOS PARA LOGRAR UN MVP EXITOSO

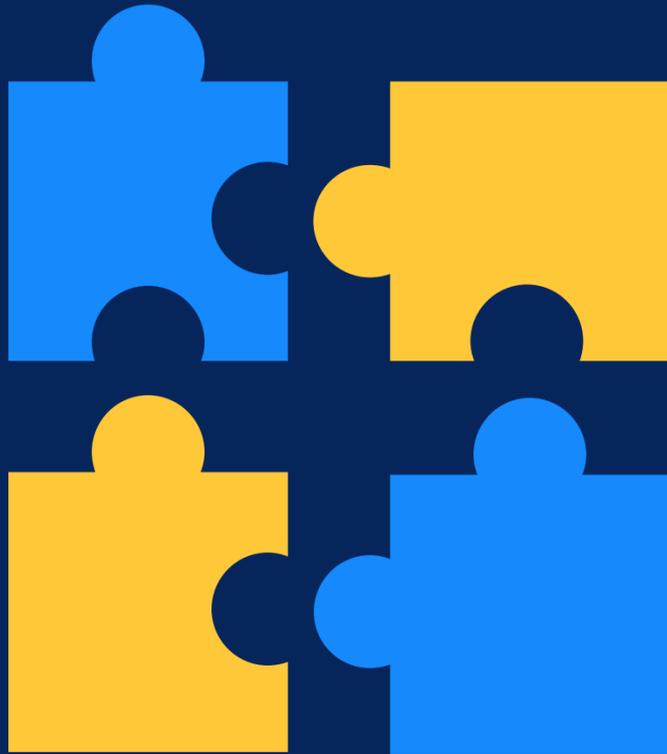
Empieza con lo básico: No intentes desarrollar un producto o servicio completo en el primer momento. Empieza con lo básico y añade características adicionales a medida que recibas feedback de los usuarios.

Sé flexible: Es posible que necesites pivotar tu idea de negocio o tu propuesta de valor en función del feedback de los usuarios.

No te enamores de tu idea: Es importante ser objetivo a la hora de evaluar el feedback de los usuarios. Si el feedback es negativo, no tengas miedo de hacer cambios.

02 VALIDA

Ajuste del producto en el mercado



Product Market Fit (Ajuste del producto en el mercado)

La identificación de un problema real que los clientes estén dispuestos a pagar para resolver es fundamental para el éxito empresarial. Por lo tanto, debe encontrarse una solución valiosa y adecuada para un mercado lo suficientemente grande.

Hay dos factores clave que determinan el PMF:

- **Valor para el cliente:** El producto o servicio debe proporcionar un valor significativo para los clientes. Esto significa que debe resolver un problema real o proporcionar una mejora significativa en la vida de los clientes.
- **Mercado viable:** El mercado debe ser lo suficientemente grande para que el negocio sea rentable. Esto significa que debe haber un número suficiente de clientes potenciales que estén dispuestos a pagar por el producto o servicio.

03 EFICIENCIA

Motor de crecimiento



Podemos crecer hasta tener un **negocio escalable y rentable**, atrayendo y reteniendo clientes. Es una herramienta clave para los emprendedores, ya que les ayuda a escalar su negocio y alcanzar el éxito

Existen tres tipos principales de motores de crecimiento:

- **Viral:** Se basa en el boca a boca para atraer nuevos clientes. Se puede lograr mediante características compartidas, programas de referencia o exclusividad.
- **De pago:** Publicidad de pago para adquirir nuevos clientes. Se puede lograr mediante campañas de marketing en línea, publicidad en redes sociales o publicidad tradicional.
- **Pegajoso:** Este tipo de motor de crecimiento se basa en crear un producto o servicio que los clientes quieran usar y recomendar. Se puede lograr mediante una excelente experiencia del cliente, características atractivas o contenido valioso.

03 ESCALA

Mirada en el crecimiento



Escalar un emprendimiento es el proceso de **aumentar la capacidad de un negocio para satisfacer la demanda creciente**. Es un desafío complejo que requiere una planificación cuidadosa y una ejecución eficaz

Hay una serie de factores que contribuyen al éxito de la escalabilidad, entre ellos:

- **Estrategia de crecimiento:** Debe tener en cuenta las necesidades del mercado, los recursos disponibles y los objetivos del negocio.
- **Tecnología:** La tecnología puede ayudar a los emprendedores a escalar sus negocios de forma más eficiente. Hay una serie de herramientas y plataformas disponibles que pueden ayudar a los emprendedores a automatizar procesos, gestionar el crecimiento y mejorar la experiencia del cliente.
- **Equipo:** Un equipo fuerte es esencial para el éxito de la escalabilidad. Los emprendedores deben contar con un equipo de personas con las habilidades y la experiencia necesarias para apoyar el crecimiento del negocio.

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**

Mejora continua

Es una herramienta que ayuda a los emprendedores a identificar áreas de mejora en su negocio y a implementar cambios para mejorar los resultados, que a menudo están trabajando con recursos limitados y necesitan encontrar formas de mejorar su eficiencia y eficacia

Ruta de la mejora continua

Definir los puntos de mejora y objetivos clave

Identificar sus áreas de oportunidad mediante una evaluación interna, recopilación de feedback de los clientes o comparación con otras empresas del sector. Definir objetivos específicos y medibles para cada una de ellas, lo que permitirá evaluar el éxito de los esfuerzos de mejora.

Desarrolle un plan de acción

Plan de acción para implementar los cambios necesarios. Este plan debe ser realista y tener en cuenta los recursos disponibles

Implementar los cambios

Una vez desarrollado el plan de acción, es importante implementar los cambios de forma oportuna y eficaz

Medir los resultados

Medir los resultados de los cambios implementados. Esto ayudará a los emprendedores a determinar si los cambios han tenido el efecto deseado



CONSEJOS PARA IMPLEMENTAR UN PLAN DE MEJORA CONTINUA



Involucrar a todas las partes interesadas: Es importante que participen todas las partes interesadas en el proceso de mejora continua, incluidos los empleados, los clientes y los proveedores. Esto ayudará a garantizar que los cambios sean aceptados y adoptados por todos.

Establecer una cultura de mejora continua: Esto significa que todos los empleados deben estar comprometidos con la búsqueda de nuevas formas de mejorar el negocio.

Ser flexible: El entorno empresarial es dinámico, y los emprendedores deben estar preparados para adaptarse a los cambios. Esto significa estar dispuesto a revisar el plan de mejora continua periódicamente.

EJEMPLOS DE ÁREAS QUE PUEDEN ABORDAR

Producto o servicio: Los emprendedores pueden mejorar su producto o servicio mediante la introducción de nuevas características, la mejora de la calidad o la reducción de los costes.

Marketing y ventas: Los emprendedores pueden mejorar su marketing y ventas mediante el desarrollo de nuevas estrategias, la mejora de la eficacia de las campañas o el aumento de la satisfacción del cliente.

Operaciones: Los emprendedores pueden mejorar sus operaciones mediante la automatización de procesos, la mejora de la eficiencia o la reducción de los desperdicios.

Finanzas: Los emprendedores pueden mejorar sus finanzas mediante la reducción de costes, el aumento de los ingresos o la mejora de la liquidez.

Cultura empresarial: Los emprendedores pueden mejorar su cultura empresarial mediante el desarrollo de un entorno de trabajo positivo, el fomento del trabajo en equipo o la mejora de la comunicación.





Estamos muy **orgullosos** de que hayan llegado hasta aquí. **Han demostrado** un gran **compromiso y esfuerzo.**

Sabemos que el camino del emprendimiento es desafiante, pero estamos seguros de que ustedes están preparados para el **éxito**. Les deseamos todo lo mejor en sus futuros negocios.

¡Felicidades nuevamente!

