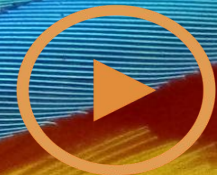


Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



MÓDULO 6: ARRANQUE DEL PROYECTO



8 de junio de 2021

10:00 h.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas



Rosa Siles Moreno
Directora de Andalucía Emprende.

Es momento de **REINICIAR**, seas quien seas, hagas lo que hagas,
el mundo ya no es el mismo.

Pensar distinto, actuar distinto... no es una opción, **es el camino.**



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas



ZONA PLAY



Amparo Cantalicio

“Masterclass”

Consultora de comunicación y marketing offline y online, negocio y transformación digital con más de 15 años de experiencia, en diversas multinacionales y consultoras como Ogilvy, Agencia Inn, Grupo Strugal o la Bienal del Arte Contemporáneo.

Participa como socia de startups como MYHIXEL, dedicada al bienestar sexual masculino, o Hédonny, la primera barley-wine del mercado español.

Docente de diversos máster de Comunicación y Marketing Estratégicos en la U. Loyola Andalucía, el Inst. de Estudios Cajazol o en la Cámara de Comercio de Sevilla, donde es codirectora del Máster Digital Business y Personal Branding.

Mentora de startups en programas como GoHub Andalucía (Global Omnium) o Extremadura Open Future (Telefónica).

Es licenciada en Comunicación Audiovisual por la U. de Sevilla, posgraduada en Marketing Online por la Universitat Autònoma de Barcelona y MBA por Instituto San Telmo.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



¿QUE VAMOS A VER HOY?

01

Bootstrapping

02

Claves para arrancar

03

Métricas clave

Reinicia
Abre tus alas

Un cuento sobre piratas

ZONA PLAY



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

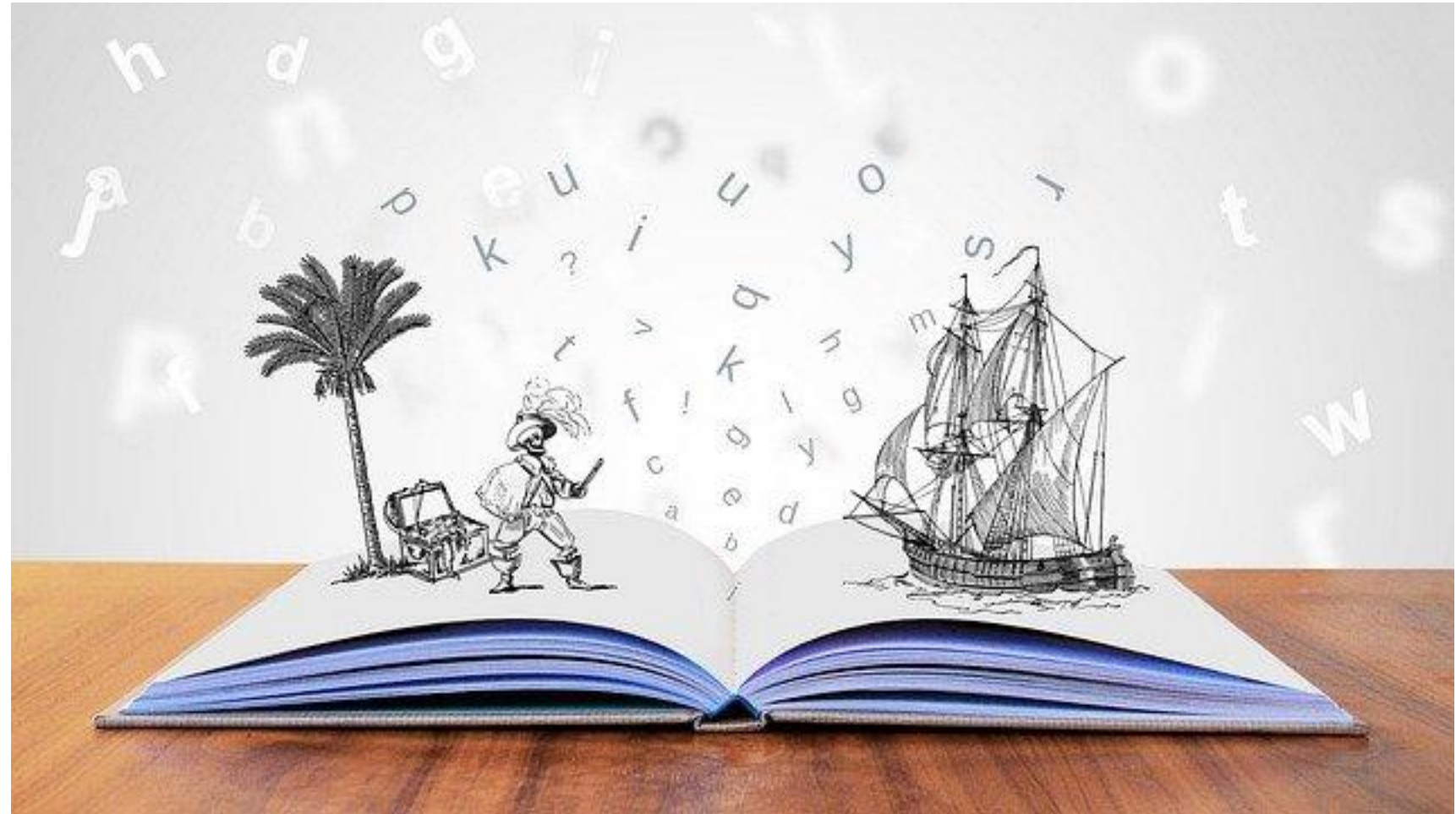
ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



ZONA PLAY



Lo que nos cuentan los ... Modelos de negocio



Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



*El Modelo de Negocio = Cómo una empresa
compite en el mercado*

Dos preguntas básicas:

¿Qué hace la empresa?

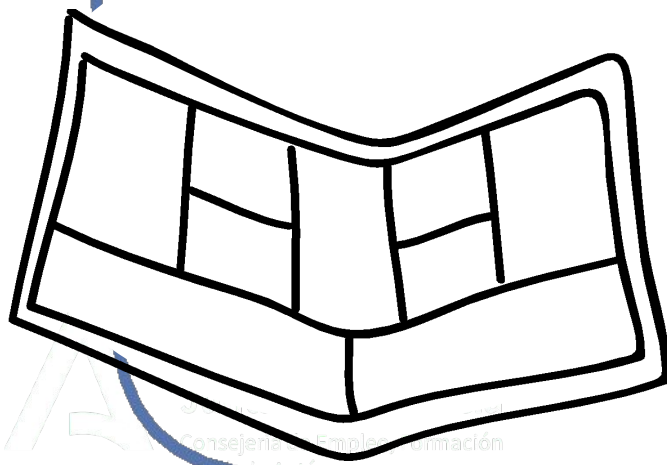
La prueba de la narración.

La coherencia de la historia que "cuenta" el modelo de negocio.

¿Cómo gana dinero haciendo lo que
hace?

La prueba de los números.

La coherencia de la cuenta de PyG.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

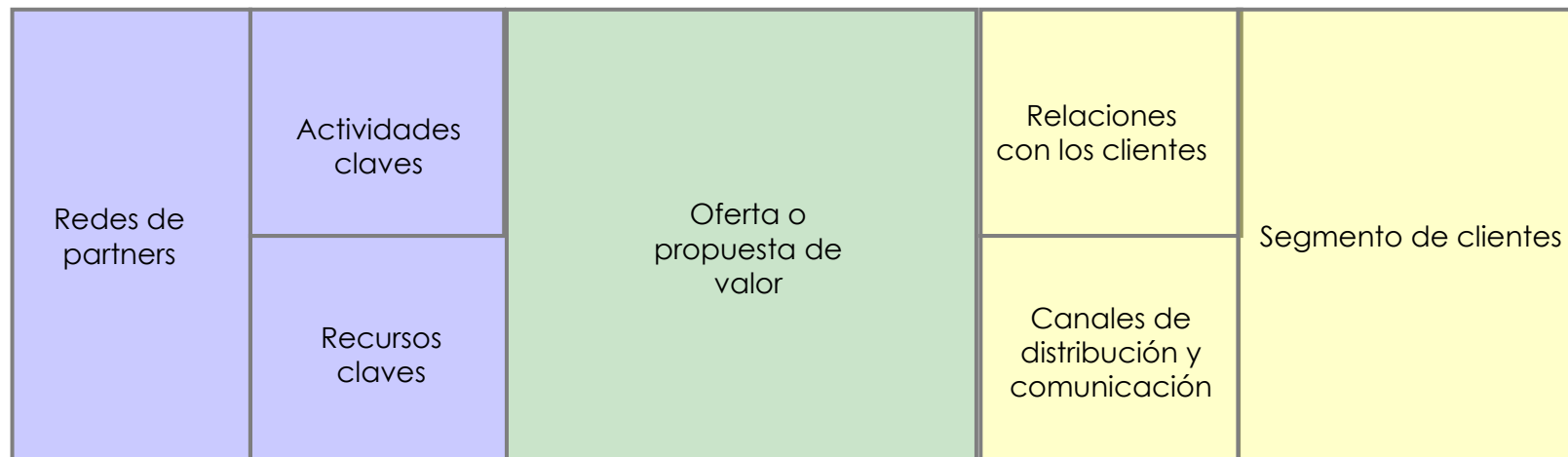
ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

El Modelo de Negocio una analogía de interés.

ZONA PLAY



El teatro de tu empresa



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

Jack, ¿te has
enterado?

ZONA PLAY



Junta de Andalucía

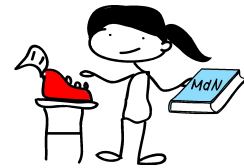
Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



1.- Bootstrapping

Recordamos cómo funcionaría el PROCESO:



María desarrolla un Modelo de Negocio en 2 semanas.

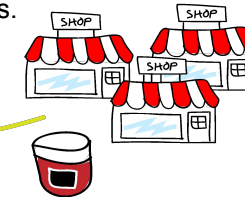


Habla con tiendas y posibles clientes para ver que tal recibirían una nueva marca de mermeladas.

Cómo las empresas podrían estar interesadas, alquila una fábrica y hace una pequeña producción. Un agricultor le da la fruta a cambio de mermelada. Es un poco más caro producir fuera.



María hace una segunda producción y comienza a vender (con menos margen) y le paga al agricultor.



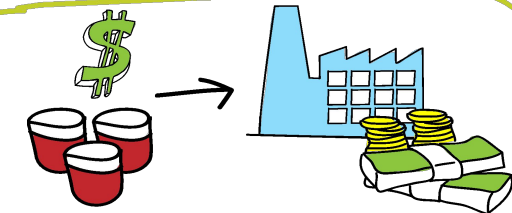
A las empresas les parecen grandes los botes que utiliza María y la etiqueta un poco oscura, pero la acogida es buena.



Las cosas van bien.



María pide en el banco un adelanto de ventas, no tiene bastante dinero, y compra un almacén propio y encarga una web, sigue fabricando fuera.



Esto es un éxito, mientras seguimos vendiendo, con un nuevo préstamo vamos a montar la fábrica (que por cierto será mucho más turística que la que había pensado al principio).

Reinicia
Abre tus alas



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

ZONA PLAY



Método que apuesta por **crear un negocio a partir de nuestros propios ahorros y los ingresos que vamos obteniendo de la actividad**, es decir, a partir de las ventas.



Para entender qué es el **“bootstrapping”** hay que remontarse hasta la leyenda del Barón de Münchhausen, quien explicaba que él mismo consiguió salir del mar tirando de los cordones de sus botas (efectivamente: “bootstraps” son cordones de botas)

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



2.- Claves para arrancar

- Clave #1 Sal de tu espacio de confort
- Clave #2 El imperativo de la acción
- Clave #3 Arrancar como si fuese a salir mal
- Clave #4 Prototipos vs encuestas
- Clave #5 Rápido, rápido
- Clave #6 Barato, barato, barato
- Clave #7. El cliente manda
- Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas
- Clave #9. Iteraciones
- Clave #10. Sobre las decisiones tardías



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Clave #1 **Sal de tu espacio de confort**

Posiblemente tengamos miedo, nos equivoquemos y haya que rectificar

No pises durante un tiempo la oficina, es el momento de salir del edificio.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Clave #2 **El imperativo de la acción**

Arrancar sí o sí. Para aprender a conseguir clientes

Tener un cliente desconocido (no cuentan los amigos) creemos que es un buen síntoma de que vamos en el buen camino.

No se debe arrancar una empresa (inversiones y gastos) sin tener ningún cliente.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Clave #3 **Arrancar como si fuese a salir mal**

Ver lo que falla y poder rectificar a tiempo

La incertidumbre de los mercados y los clientes (usuarios) determinan que, por mucha reflexión que haya habido, es **muy posible** que el primer plan falle.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Clave #4 Prototipos vs encuestas

Puedes utilizar encuestas, entrevistas, sondeos o haz un prototipo comprable

Sal a vender. Si no te compran, interésate en el por qué (se amable con cada cliente que te rechace, porque la información certera que te puede dar te puede ahorrar mucho tiempo y dinero.

Si te compran, el reto es pedir un poco de tiempo y ejecutarlo.

Es importante que el prototipo sea algo factible. Recuerda que es uno de los cuatro elementos identificados de fallos de los modelos de negocio.



RIGHT
JOB?



RIGHT
MODEL?



RIGHT
TIME?



RIGHT
SKILLS?



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Plantilla de Experimento

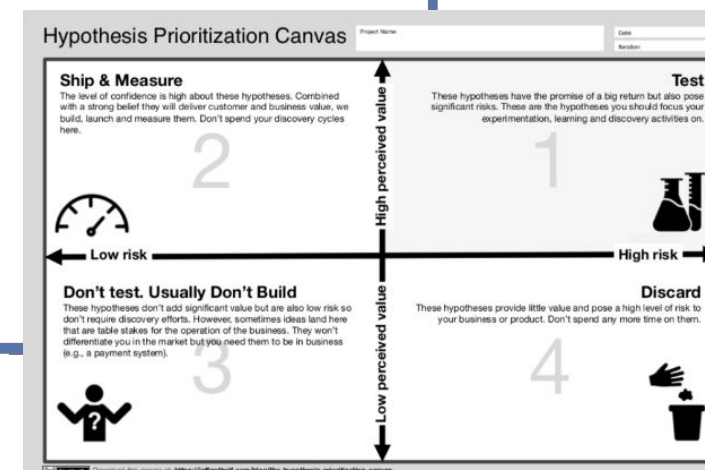
Formulario sencillo para recoger datos y reflexionar acerca del mismo. Existen muchos modelos.

Temporalización: en cualquier momento del modelo de negocio, por ejemplo, para descubrir tus clientes, si tu propuesta de valor encaja con tus expectativas... etc.

Los **PMV** y **SMV** se han de medir para conocer si los resultados son los esperados.

Una **Plantilla de experimento** ha de incluir, entre otros:

- Hipótesis.
- Recursos.
- Métrica.
- Registro de los resultados y las conclusiones.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Prueba/ experimento

Nombre del Experimento

Responsables

Fecha de Inicio

Duración

Descripción de hipótesis

Cliente-problema/ problema-solución/ producto o servicio-mercado

Recursos empleados (diseño, marketing...)

Métrica

KPI (predicción)

KPI (resultado)

Aprendizaje/ conclusiones y acciones



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Regla #5 **Rápido, rápido**

El **tiempo** lleva asociado un coste y la desmoralización.

En el **arranque** debe eliminarse cualquier elemento que produzca demoras. Es importante que el proceso de aprendizaje y de consecución de clientes sea **rápido**. **No tiene ninguna ventaja ser lento.**



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Regla #6 **Barato, barato, barato**

Por último el **arranque** ha de **limitar los gastos al máximo**, de manera que no se quemen todas las balas.

Así, si hay que rectificar el producto/negocio, habrá dinero.

La disciplina aquí es clara, **todo lo que no es imprescindible sobra**.

No hay matices. La importancia de la gestión del riesgo.



***El éxito no depende de cuanto dinero tengo sino de cómo lo gasto.
Hay que trabajar con lo que tenemos.***



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Regla #7 El cliente manda

Otra vez, sí.
Decide qué vale y qué no.
Nuestro objetivo es aprender de su comportamiento.



El cliente es el juez que decide
qué vale y qué no vale



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Regla #8 Pivotar: **No compra nadie** → **cambia cosas**

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).

Es muy importante **aprender el por qué hemos fallado**, esto nos permitirá entender y comprender la lógica del mercado y los clientes.

Objetivo: Conocimiento validado en el mercado. Esto es lo valioso para no empezar de cero.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

Regla #9 Iteraciones

Cada arranque fallido debemos volver a empezar, con las cosas que hemos aprendido, esto se considera una **iteración**.

La clave es que la **rapidez del proceso** y la **escasez de gasto** nos aguante para el mayor número de iteraciones posibles.

Más iteraciones, más posibilidades de éxito. Así de simple, el reto no es acertar a la primera, sino acertar **antes de quedarnos sin recursos**.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

ZONA PLAY

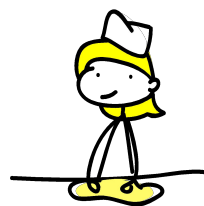
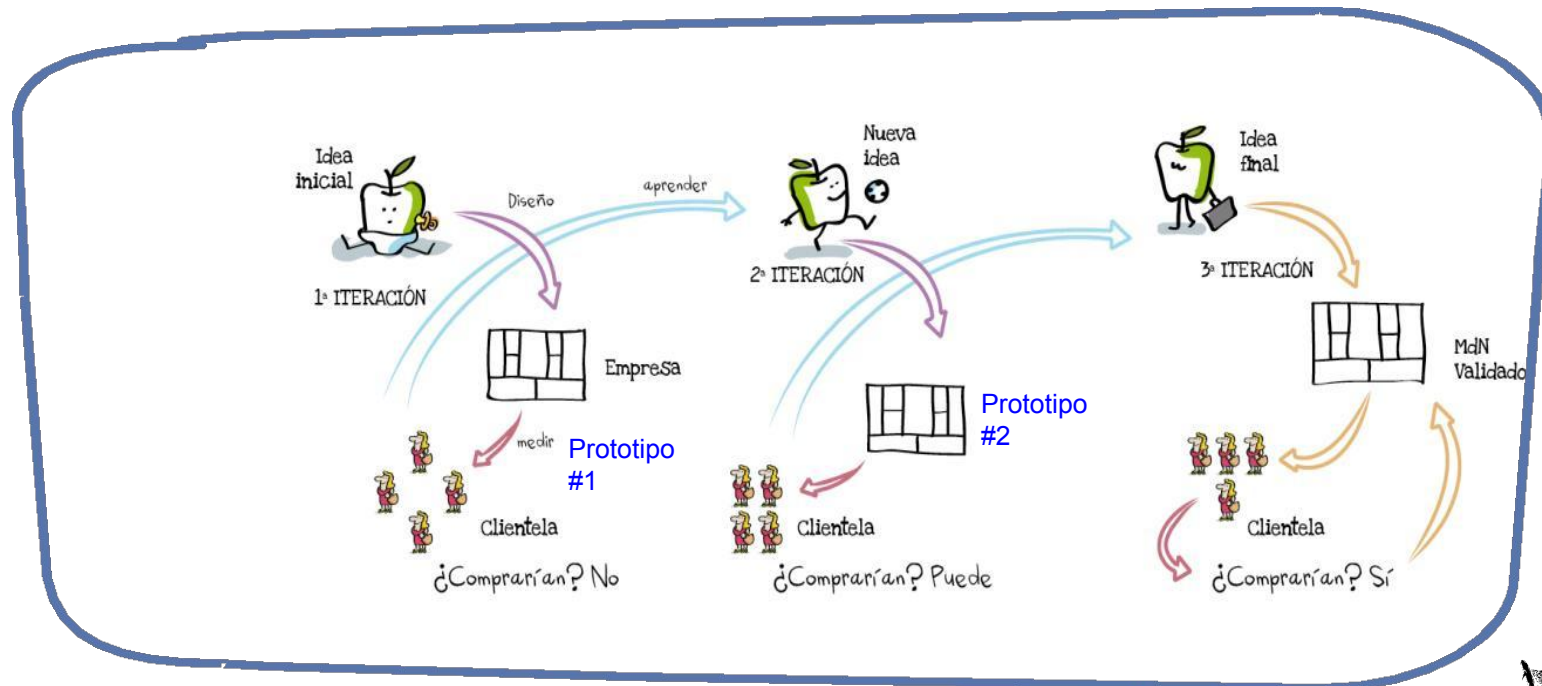


Reinicia
Abre tus alas

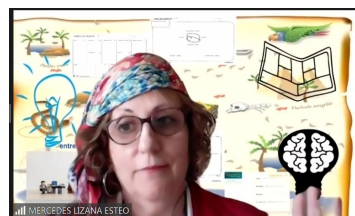
ZONA PLAY



Regla #10 Sobre las decisiones tardías



¡Ponerse manos a la masa!



El cliente es el juez que decide que vale y que no vale



LOS RECURSOS SE VAN ACABANDO



Arranque



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas



Rápido y Barato

ZONA PLAY



Con el método Lean StartUp, **las decisiones se toman tarde, no antes de empezar** como en el método clásico de emprendimiento.

Se toman conforme tengo información, es decir conocimiento validado en el mercado (engranaje).

Sabemos que cuanto más tarde más coste tienen, pero siempre éste es menor al de tomar una decisión mala (muy probable si no tengo información, al inicio).



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

Recuerda!!



Método Lean Startup

ZONA PLAY



Aprendizaje validado,
experimentación e iteración.

Tres pilares de la metodología Lean Startup. Aprender del cliente (**Customer Development**) es la clave y cuanto más rápido y barato mejor.

La **experimentación** es la herramienta que **transforma nuestras hipótesis iniciales en hechos.**

La experimentación consiste en **enfrentar cuanto antes las ideas al mercado**, en forma de **prototipos**, entrevistas, blog, **producto mínimo viable (MVP)** ..., para testar las hipótesis del negocio y convertirlas en hechos.
En resumen, **testar la propuesta de valor**, lo antes posible.

Así la estrategia va emergiendo conforme obtenemos más conocimiento del mercado, esto es un proceso de **estrategia emergente.**

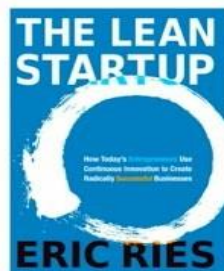
Con la experimentación, aquellas **hipótesis que resulten falsas** nos obligarán a **pivotar** respecto a la idea inicial, proponiendo alternativas cada vez más próximas a la estrategia óptima.

De esta manera es **el mercado el que guía nuestra estrategia y no la estrategia la que guía nuestro modelo de negocio.**



ERIC RIES

2011



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



3.- Las métricas clave de una Startup



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Métricas VANIDOSAS: ¡Cuidado!



Nº de hits.

Si una página tiene muchos objetos, este número será abultado. **Mejor encontrar gente**

Nº de páginas vistas/Nº de visitas

Se trata de una única persona que visita la página 100 veces o de 100 personas diferentes que lo han hecho una sola vez? Cuenta el número de veces que alguien solicita la página. **Mejor contabilizar gente**

Nº de seguidores / amigos, me gusta.

Depende. Lo importante es **saber cuantos de estos usuarios están dispuestos a hacer lo que les pidas.**

Tiempo en el sitio/Nº de páginas.

También depende, si pasa mucho tiempo en la página de atención al cliente o de quejas probablemente no sea nada bueno. **Interesa la vinculación real**

Direcciones de correo recopiladas.

Una lista de correos recopilada de gente encantada está bien pero es mejor enviar correos de prueba a algunos de los usuarios registrados y **ver si hacen lo que les pedimos**

Nº de descargas.

A veces esta métrica afecta a la posición en las app stores, pero las descargas por si mismas no aportan valor. Es mejor medir las activaciones, la creación de cuentas.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



Métrica	Qué Indica	Medida
VALOR DE VIDA DEL CLIENTE	Beneficio neto asociado con un cliente a lo largo de su ciclo de vida	Suma de beneficios mientras se mantiene como cliente
COSTE DE ADQUISICIÓN DE CLIENTE	Inversión que hemos hecho para conseguir que un cliente/interesado potencial realice una conversión final y adquiera nuestro producto o servicio	$(\text{Coste total de ventas y Marketing}) / \text{n}^\circ \text{ clientes adquiridos}$
CONVERSIÓN A VENTA	Relación entre el número de transacciones y el número total de visitantes	$(\text{N}^\circ \text{ de conversión} / \text{N}^\circ \text{ de visitas}) \times 100$
CICLO DE VIDA DEL CLIENTE	Describe las distintas fases que atraviesa un cliente en su relación con una empresa	Conversión Crecimiento Retención Reactivación
COCIENTE DE RENTABILIDAD EN CAPTACIÓN	Cantidad que se ha invertido en captar clientes cuántos euros obtenemos	$(\text{ciclo de vida de cliente}) / \text{CAC (Coste adquisición de cliente)}$
REFERENCIA	Número de clientes nuevos que vienen porque un cliente existente los ha traído	$\text{N}^\circ \text{ clientes atraídos por otros clientes} / \text{N}^\circ \text{ clientes nuevos totales}$
BURN RATE	Muestra la velocidad a la que un startup está gastando dinero. Esta métrica clave es esencial para determinar cuánto efectivo necesita la compañía para seguir operando y creciendo.	$(\text{Cifra gastada en un periodo} - \text{cifra gastada en el mes anterior}) / (\text{Cifra gastada en el mes anterior}) \times 100$
TASA DE CANCELACIÓN DE CLIENTES O CHURN	Estudia el número de clientes y suscriptores que han dejado de seguir a una compañía	$\text{N}^\circ \text{ de clientes/abonados que dejan de serlo} / \text{de clientes que usted tenía al principio de ese mismo período.}$

Reinicia
Abre tus alas

ZONA PLAY



Plantillas



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas



ZONA PLAY



Inicial

Final Previsto

Final ejecutado

Tesorería. Cash disponible.	
Cientes	
Inversiones realizadas.	
Gastos generados	
Ingresos	
Ingresos mensuales (Si existen)	
Costes mensuales (Si existen)	
Rentabilidad mensual	
Tiempo	



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas



ZONA PLAY



Elementos de aprendizaje

Elemento 1

Aprendizajes obtenidos

Elemento 2

Aprendizajes obtenidos

Elemento 3

Aprendizajes obtenidos

.../...



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA



Zona Play

zona.play@andaluciaemprende.es



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo, Formación
y Trabajo Autónomo

ANDALUCÍA EMPRENDE, FUNDACIÓN PÚBLICA ANDALUZA

Reinicia
Abre tus alas