

# Ciclo de webinars Lanza tu startup

Sesión 1: Primer contacto con el modelo Lean Startup

## Ciclo de webinars Lanza tu startup

### Primer contacto con el modelo Lean Startup

Online | 27 enero 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



### Customer Validation

Validalo todo: clientes, canal y modelo

Online | 7 abril 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



### Diseñando tu modelo de negocio

Online | 27 enero 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza



### Customer Validation

Lo que no se mide no existe. Lean Analytics

Online | 7 abril 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza



### Customer Discovery

Hipótesis y validación del problema del cliente

Online | 3 marzo 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



### Customer Validation

Encaje producto-mercado. Pivotando: métodos de desarrollo ágil.

Online | 5 mayo 2022 | 10:00 - 11:30 h.

Reserva tu plaza



### Customer Discovery

Validar la solución mediante MVP. Pivotar o seguir.

Online | 3 marzo 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza



El plan de negocio, el pitch y la búsqueda de financiación

Online | 5 mayo 2022 | 12:00 - 13:30 h.

Reserva tu plaza





**Objetivo:**  
**TRANSFORMACIÓN DIGITAL  
DE TU EMPRESA**

**Duración**

2 años (hasta septiembre de 2023)

**Objetivo**

Ir de la mano de la pyme y autónomos para ayudarles en su transformación digital.

**Beneficiarios**

Pymes y autónomos. Multisectorial.

## Líneas de actuación

de la Oficina de transformación

digital "Acelera Pyme"

**Gratuito y acceso libre**



JORNADAS DIVULGATIVAS EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SERVICIO DE ASESORAMIENTO Y SOPORTE DIGITAL

SESIONES DE EMPRENDIMIENTO DIGITAL

VISITAS A EMPRESAS Y HABILITADORES TECNOLÓGICOS

VÍDEO PÍLDORAS TECNOLÓGICAS

FORO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Dudas, preguntas => chat



# DANIEL ORTIZ CONESA

---



- Ingeniero en Informática y MBA Executive IE.
- Consultor, Interim Manager y Emprendedor.
- Carrera profesional en áreas de operaciones y cadena de suministro, focalizándose en negocios internacionales.
- Ha residido en Hong Kong durante 10 años trabajando para Famosa y MTNG-Mustang.
- Docente en escuelas de negocios.

## Ciclo de webinars Lanza tu startup

---

### Sesión 1: Primer contacto con el modelo Lean Startup

#### Programa:

- ¿Qué es Lean Startup?
- Desarrollo de clientes y metodologías ágiles
- Organización, cultura y comunicación en una startup





Sede del COIIAS (Oviedo)



Página web

[www.otdasturias.es](http://www.otdasturias.es)



RRSS

LinkedIn/Twitter/Fb/Instagram @coiias



Correo electrónico

[otd@coiias.es](mailto:otd@coiias.es)

Suscribirse al boletín



# Oficina de Transformación Digital “Acelera Pyme”



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
PRINCIPADO DE ASTURIAS



red.es



UNIÓN EUROPEA

**Fondo Europeo de Desarrollo Regional**

*“Una manera de hacer Europa”*



INGENIEROS  
**INDUSTRIALES**  
COLEGIO OFICIAL PRINCIPADO DE ASTURIAS

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*

¡Gracias por Vuestra  
Atención!



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

VICEPRESIDENCIA  
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO  
DE ASUNTOS ECONÓMICOS  
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO  
DE DIGITALIZACIÓN  
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

OFICINA  
**Acelera**  
pyme

Oficina de  
Transformación Digital  
**"Acelera Pyme"** del  
COIIAS

# Lanza tu startup!

Ciclo de webinars



# ¿Quién soy?

- **Formación académica**

- Executive MBA. IE 

- MBA. Fundesem > 

- Ingeniero Superior en Informática. University of Alicante



- **Experiencia profesional**

- Interim Manager & Consultor. inTeam Business Consulting 

- Emprendedor. Cool Bottles 

- Profesor + Tutor MBA e IMBA. Fundesem > 

- Managing Director. MTNG Global Ltd, MTNG Experience 

- Operations Manager. Famosa International Ltd, Famosa Group 

- Adjunto a COO. Famosa 

# ¿Cuándo nos vemos?

# ¿Cuándo nos vemos?

**4 jornadas**

**8 sesiones**

**90 minutos / sesión**

## ¿Cuándo nos vemos?

**27 enero**

**3 marzo**

**7 abril**

**5 mayo**

# ¿Qué vamos a hacer?

¿Qué vamos a hacer?

**VALIDAR** tu idea de negocio

# ¿Qué vamos a hacer?

¿Qué producto o servicio he de construir para ganar dinero?

¿Cómo valido mi producto?

¿Hay un cliente que esté dispuesto a pagar por tu idea?

¿Debería pivotar?

¿Tengo que hacer cambios?

# ¿Cómo lo vamos a hacer?

# ¿Cómo lo vamos a hacer?

Hablaremos de teoría, pero...

Pongamos cosas en práctica!!!

Cuanto antes seas capaz de hacer dinero con vuestra idea...

...mejor te va a ir a ti...

...y mejor me va a ir a mí

¿Qué queremos?

**MONTAR un NEGOCIO  
que FUNCIONE**

# ¿Cómo montamos ese negocio?

Es fácil tener ideas...

...todos tenemos ideas...

# ¿Cómo montamos ese negocio?

Es fácil tener ideas...

...todos tenemos ideas...

...pero el problema no es tener una idea buena...

...es tener un buen negocio

**NO TODAS LAS BUENAS IDEAS SON BUENOS NEGOCIOS**

¿Cómo montamos ese negocio?

## El drama del emprendedor

# ¿Cómo montamos ese negocio?



# ¿Cómo montamos ese negocio?

CincoDías
EL PAÍS ECONOMÍA

Compañías · Mercados · Economía · MEdiaem · Pymes / Cooperativas
f t in

TERRITORIO PYME > Emprendedores

ACTUALIDAD · Pymes · EMPRENDADORES · FINANCIACIÓN · COOPERATIVISMO · OTROS · INICIACIÓN

## Nueve de cada diez startups no llegan a los tres años de vida

- Aunque se crean nuevas empresas, nueve de cada diez fracasan antes de los tres años de vida. No plantear bien el negocio, o copiar otros modelos sin adaptarlo a la realidad son las principales razones de la falta de éxito. Startupspire ha elaborado una lista de consejos para evitar que las startups fracasen.

5D  
vida  
de  
vida



f t in
Ir a comentarios

Mostrar 14.715.916 - 19/11/2017

Newsletter  
La mejor información económica en tu bandeja de entrada

Las startups que se crean no superan los tres años de vida. En concreto, tan solo una de cada diez empresas sigue funcionando pasados tres años, según datos aportados por Spain Startup. Aunque se crean nuevas empresas, todo inicio conlleva una serie de riesgos, y en esta etapa inicial, la probabilidad de fracaso es mayor.

# ¿Cómo montamos ese negocio?

Construir negocios es casi imposible...

# ¿Cómo montamos ese negocio?

Construir negocios es casi imposible...

...pero los países requieren que construyamos negocios.

Sin empresas ni se crean puestos de trabajo...

...ni se recaudan impuestos...

...ni se reparte riqueza

# ¿Y entonces...?

**¿Y entonces...?**

**El gran avance:  
aprender a no creerte tus propias mentiras  
(vía método)**

# Y hay más buenas noticias...

# Y hay más buenas noticias...

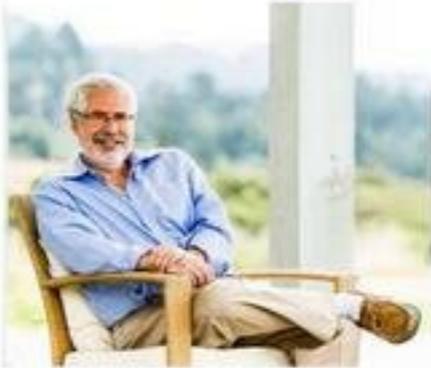
3 razones por las que emprender es una buena opción:

1. Mejora de normativas.  
*Ley de Emprendedores.*

2. Internet ha cambiado las reglas del juego.  
*Globalización y tecnología accesible.*

3. Somos la generación mejor formada de la historia.  
*Aprender del histórico.*

# ¿Qué es una startup?

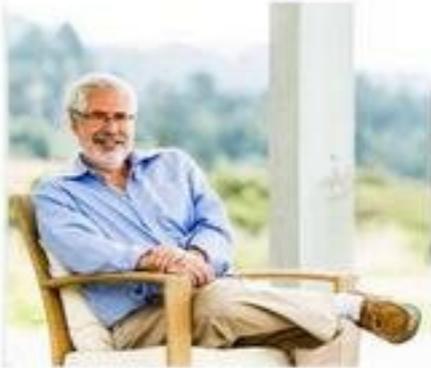


## Steve Blank

Emprendedor en serie, profesor de Stanford,...

Desarrolló la metodología de Customer Development

# ¿Qué es una startup?



## Steve Blank

Emprendedor en serie, profesor de Stanford,...

Desarrolló la metodología de Customer Development

**Una startup es  
una organización *temporal* de personas  
diseñada para *buscar* un modelo de negocio  
*recurrente y escalable*  
en un espacio de alta *incertidumbre***

# ¿Qué es una startup?

**Una startup no es una versión pequeña  
de una gran empresa**



**STARTUP**

Busca



**EMPRESA**

Ejecuta

# ¿Qué es una startup?



## STARTUP

Incertidumbre



Modelo adaptativo

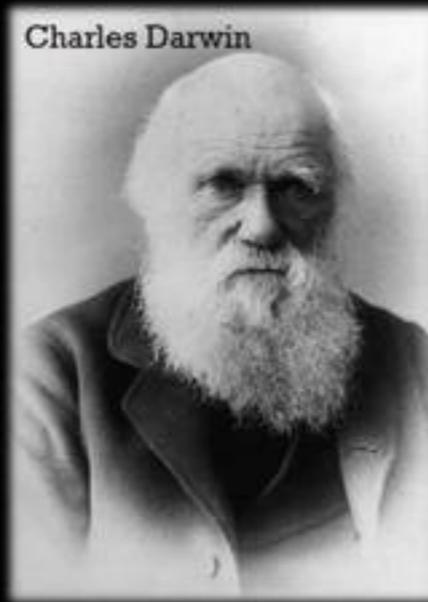


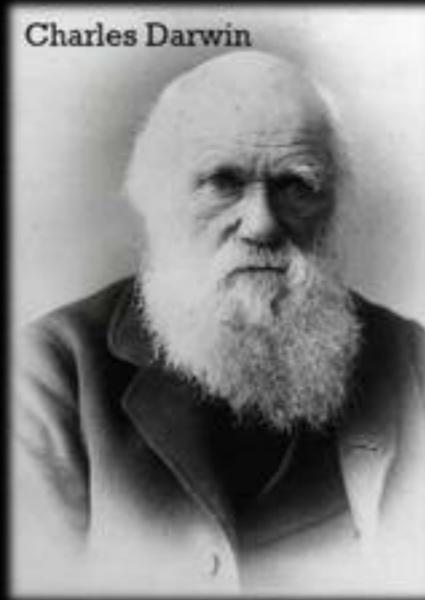
## EMPRESA

Hechos probados

Plan de negocio

Modelo predictivo





No sobrevive la especie más fuerte, ni la más inteligente, sino la que responde mejor al cambio.

**¿Y cómo lo hemos aprendido?**



**Startup: año 1994**

**Operador móvil de telefonía global**

**77 satélites**

**Startup: año 1994**

**Operador móvil de telefonía global**

**77 satélites**

**Mayor ronda de financiación historia: 5 mil millones USD**



**Todos satélites en órbita para testear la red**



Bancarrotta en agosto 1999 (8 meses)



Bancarrota en agosto 1999 (8 meses)



Vendido por 1\$ a un fondo capital-riesgo



¿Resolvía un problema?

¿Eran correctas sus hipótesis?

¿Es positiva (tanta) financiación?

**Que tu producto funcione  
no significa que tu negocio funcione**

**Tu producto no es tu producto:  
es tu modelo de negocio  
el que tiene que funcionar**

**Móviles enormes**

**Terminales en torno a 2.000-3.000\$**

**7-10\$ minuto**

**Aparición players locales GSM**

**Acuerdos entre operadores nacionales: roaming**

**Velocidad de datos: 10kbps**

# Cambio de paradigma

ENTREPRENEURAS.COM  
A BUEN EMPREDEDOR. POCAS PALABRAS...



FOR ANDREA LOBO & IVAN BABIC

# Cambio de paradigma

# Cambio de paradigma

Salir al mercado rápido

Aprender rápido

Amenaza global

Crecimiento rápido

Entorno VUCA