

Ciclo de webinars Lanza tu startup

Sesión 2: Diseñando tu modelo de negocio

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



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 2: Diseñando tu modelo de negocio

Programa:

- Idea de negocio
- Business Model Canvas
- Patrones de modelos de negocio
- Análisis de tu modelo de negocio



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”

Cambio de paradigma

Salir al mercado rápido

Aprender rápido

Amenaza global

Crecimiento rápido

Entorno VUCA

**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

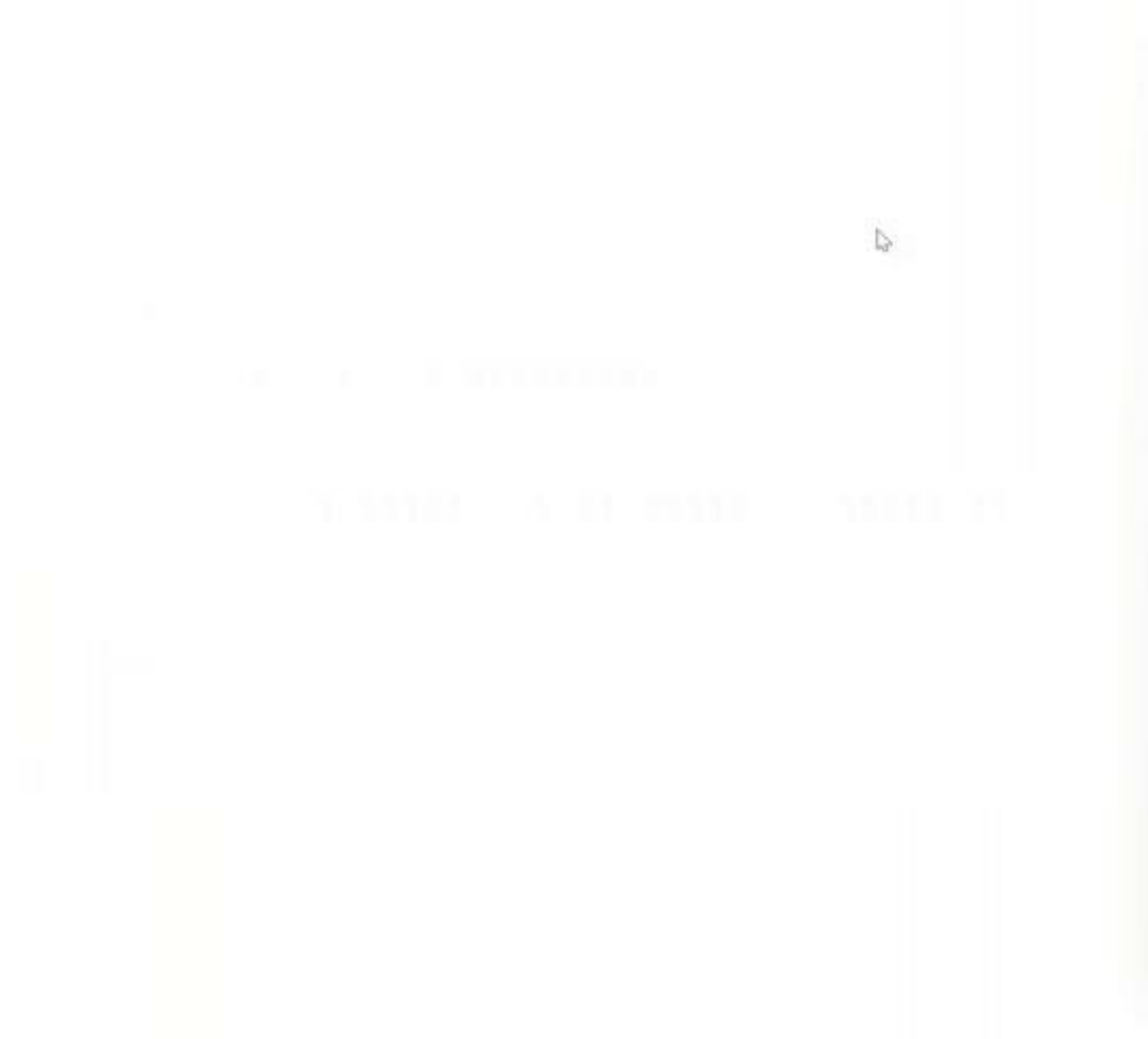
Cambio de paradigma

ENTREPRENEURAS.COM
A BUEN EMPRENDEDOR, POCAS PALABRAS...



FOR ANDREA LOBO & IVAN BABIC

Cambio de paradigma



Revolución

4

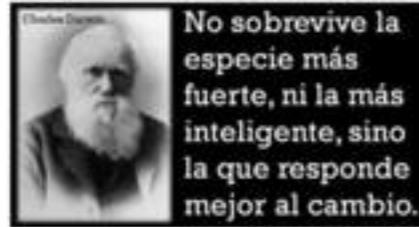
Revolución



android

NOKIA

Revolución



NOKIA

Nokia CEO ended his speech saying this "we didn't do anything wrong, but somehow, we lost".

Publicada el 25 de diciembre de 2016



ManMohan Gupta
Immunity is king in today's world

15 artículos

+ Seguir

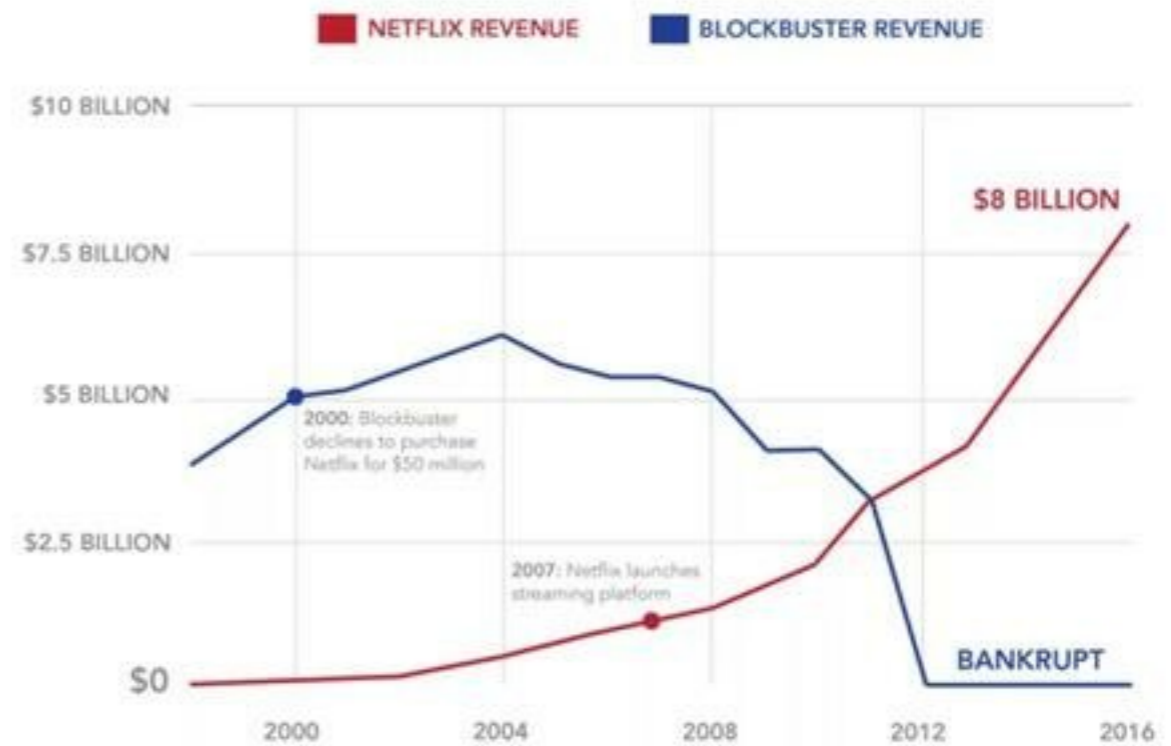
During the press conference to announce NOKIA being acquired by Microsoft, Nokia CEO ended his speech saying this "we didn't do anything wrong, but somehow, we lost". Upon saying that, all his management team, himself included, with tears in eyes, sadly.

Revolución

NETFLIX



NETFLIX VS. BLOCKBUSTER (1998 - 2016)



Source: *Disrupted or Disrupter: Which One Will You Be?* (Cloud Technology Partners, 2017)

Revolución



Revolución



AVIS[®]

Revolución



AVIS®

EMPRESAS | Está presente en Barcelona

Avis compra la empresa de compartir coche Zipcar por 500 millones de dólares



Un coche de Zipcar en Nueva York.

Europa Press | EEUU

Comentarios 12

Actualizado miércoles 02/01/2013 15:53 horas



La empresa de alquiler de automóviles Avis ha comprado la compañía de coches compartidos ('car sharing') [Zipcar](#) por un importe de 500 millones de dólares (381,6 millones de euros al cambio actual).

Zipcar permite alquilar coches sólo por horas. Es una empresa que está implantada en EEUU y Europa. En España, de momento, sólo en Barcelona. La empresa [distribuye](#) sus coches en diferentes puntos de las ciudades. Para alquilarlos, hay que darse de alta como usuario y pagar sus cuotas, lo que da derecho a una tarjeta magnética que permite la apertura del coche.

Revolución



4

Revolución



Revolución



Una operación de espalda, responsable de la compra de Whatsapp por Facebook

• La compañía china Tencent estaba muy cerca de cerrar un acuerdo hasta que su CEO se tuvo que someter a una cirugía

REDACCIÓN
BARCELONA

17/07/2017 12:43 | Actualizado a 17/07/2017 20:51



La compra de **Whatsapp** por parte de **Facebook** supuso una sorpresa en octubre de 2014, cuando se hizo oficial el acuerdo entre ambas compañías tras el pago de unos 20.000 millones de dólares (17.500 millones de euros). No obstante, no era la empresa de **Mark Zuckerberg** la única interesada en la adquisición; el gigante de software chino **Tencent** era uno de los pretendientes mejor posicionados.

Tencent cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de aplicaciones de mensajería instantánea ya que desarrolló la aplicación **WeChat**, y con la compra buscaba expandir su marca fuera del continente asiático.

Zuckerberg pagó por Whatsapp "más del doble de lo que Tencent consideraba pagar"

Revolución

alsa

 BlaBlaCar

Revolución

alsa

BlaBlaCar

europapress / economía finanzas

Publicado 19/10/2021 13:20 CET

BlaBlaCar alcanza los 7 millones de usuarios en España y supera la actividad anterior a la pandemia



Gráfico de actividad de BlaBlaCar respecto a 2019 - BLABLACAR
MADRID, 19 Oct. (EUROPA PRESS) -

BlaBlaCar ha alcanzado los siete millones de usuarios en España y los 100 millones en los 22 países en los que opera, un crecimiento paralelo al aumento de su actividad, que ya ha superado los niveles anteriores a la pandemia, marcando su cifra récord de viajes el pasado puente del Pilar.

Revolución



4



Revolución



Dani Ortiz

The screenshot shows a news article from the website 'CincoDías' under the 'Compañías' section. The article is titled 'Airbnb supera por primera vez los siete millones de anuncios' and is categorized under 'TURISMO'. A sub-headline reads 'Suma tantas camas como los ocho mayores grupos hoteleros juntos'. The author is identified as 'CARLOS MOLINA'. The main image shows Nathan Blecharczyk, co-founder of Airbnb, speaking at an event with the Airbnb logo and name in the background. The article is dated 'Madrid | 18 SEP 2019 - 14:47 CEST'.

CincoDías EL PAÍS ECONOMÍA

Compañías Mercados Economía Mi Dinero Fortuna / Cotizaciones

Openbank DESCOBRE 3 FORMAS DE INVERTIR FONDOS DE INVERSIÓN CON OPENBANK

Compañías

TURISMO

Airbnb supera por primera vez los siete millones de anuncios

Suma tantas camas como los ocho mayores grupos hoteleros juntos

CARLOS MOLINA

Nathan Blecharczyk, cofundador de Airbnb

Madrid | 18 SEP 2019 - 14:47 CEST

Revolución



Uber

Revolución



Uber

Expansión Mercados Ahorro Empresas Economía E&Empleo Jurídico Más

Mercados IBEX 35 Índices Mundiales Euribor Renta Fija Divisas Recomendaciones Fondos Más +

MERCADOS • Pierde 900 millones en el trimestre

Uber sale a Bolsa con una valoración de hasta 82.000 millones

EXPANSIÓN.COM Madrid 26 ABR. 2019 - 13:32

Los inversores cuentan ya con una de las salidas a Bolsa más esperadas a nivel global, la de Uber. La empresa captará hasta 10.350 millones de dólares con sus nuevas acciones, una cifra que supondría valorar el conjunto de la compañía en 91.500 millones de dólares, unos 82.000 millones de euros.

Uber está a punto de comenzar a rodar en Wall Street. El revés que está otorgando el mercado a su principal rival en EEUU, Lyft, no ha frenado los planes de Uber se incorporarse a la Bolsa de Nueva York. A finales de marzo Lyft saltaba a Wall Street con un precio de salida de 72 dólares por acción. A pesar de la subida del 8% en el día de su estreno, un mes después acumula caídas del 21% respecto al precio de la OPV.



DOLLARSHAVECLUB.COM

SHAVE TIME. SHAVE MONEY.

Revolución



DOLLAR SHAVE CLUB

Revolución

Gillette



DOLLAR SHAVE CLUB

Revolución

Gillette



DOLLAR SHAVE CLUB

The New York Times

Dollar Shave Club Sells to Unilever for \$1 Billion



Michael Dubin, the chief executive of Dollar Shave Club, would retain the post after the company's sale to Unilever. *Jae C. Hong/Associated Press*

Revolución



**No inventaron nada nuevo,
pero encontraron un modelo de negocio**



Uber



DOLLAR SHAVE CLUB

NETFLIX





Metodología lean startup



Revolución

No inventaron nada nuevo,
pero encontraron un modelo de negocio



Uber



DOLLAR SHAVE CLUB

NETFLIX



¿Qué es un modelo de negocio?



Alexander Osterwalder

Desarrolló, entre otras, la metodología de Business Model Canvas

Cofundador de la consultora Strategyzer

¿Qué es un modelo de negocio?



Alexander Osterwalder

Desarrolló, entre otras, la metodología de Business Model Canvas

Cofundador de la consultora Strategyzer

**Define como una organización
crea, entrega y captura valor
para sus clientes**

Lean startup



Eric Ries

Alumno de Steve Blank

Desarrolla el marco metodológico Lean Startup

Lean startup



Eric Ries

Alumno de Steve Blank

Desarrolla el marco metodológico Lean Startup

**Manera de abordar
el lanzamiento de un producto o de un negocio
basado en el aprendizaje validado,
en la experimentación científica
y en la iteración constante con clientes**

CONCEPTOS CLAVE EN LEAN STARTUP



STEVE BLANK



A. OSTERWALDER



ERIC RIES



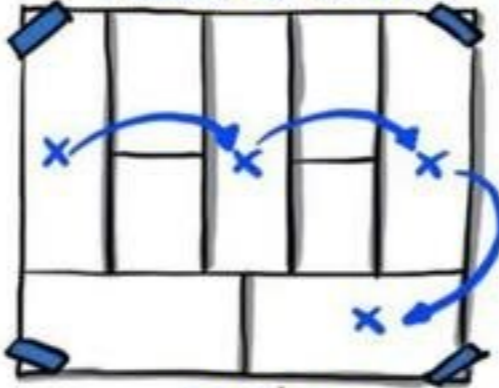
STARTUP



MODELO DE NEGOCIO



MODELO DE NEGOCIO



PATRONES



MODELO DE NEGOCIO

CUSTOMER DEVELOPMENT



BUSCAR

EJECUTAR



GRUPO DE PERSONAS



ALTA INCERTIDUMBRE



AGILE

Pilares del lean startup



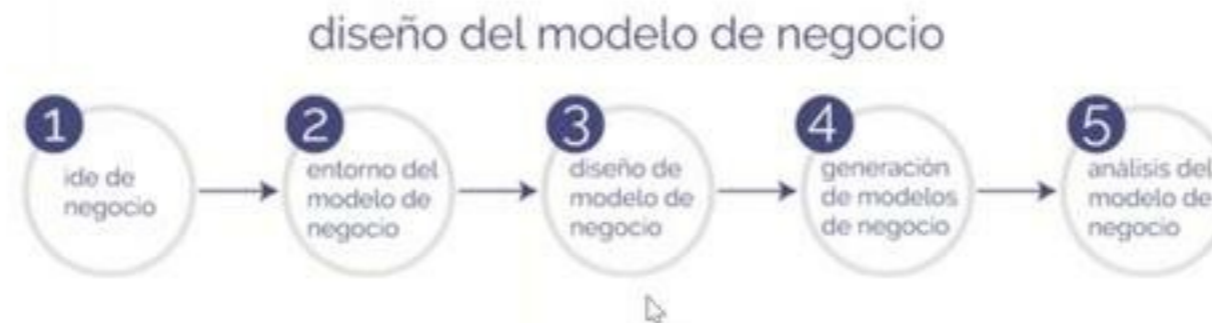
Life's too short to build
something nobody wants.

Ash Maurya

Falla Rápido.

Falla Barato.

Diseño del modelo de negocio



Definir claramente cuál es la idea de negocio

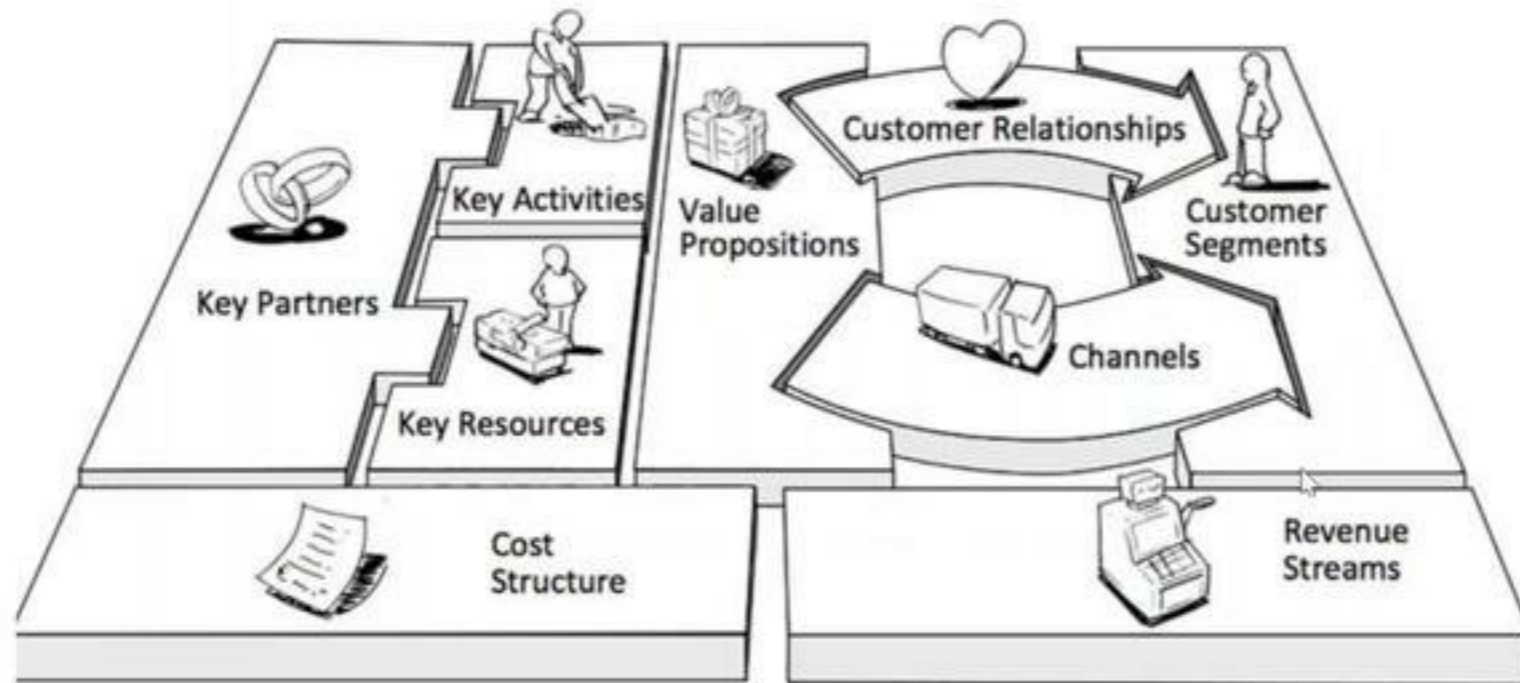
Mapas de stakeholders

Business Model Canvas

Modelos de negocio sobre el mismo producto

Análisis del modelo de negocio: DAFO, Porter, financiero,...

Diseño del modelo de negocio



Primera aproximación a tu modelo de negocio

Desarrollo de cliente



Desarrollo de cliente



Dos fases:

1+2: BÚSQUEDA del modelo de negocio

3+4: EJECUCIÓN del modelo de negocio

Desarrollo de cliente



Dos fases:

1+2: BÚSQUEDA del modelo de negocio

3+4: EJECUCIÓN del modelo de negocio

BÚSQUEDA

1. CUSTOMER DISCOVERY

¿Realmente tiene un problema que le preocupa?

¿Resuelve la solución el problema del cliente?

Encaje problema-solución

2. CUSTOMER VALIDATION

¿Está dispuesto a comprar el cliente (producto, canal, modelo de ingresos,...)?

Early-adopters

Encaje producto-mercado

Desarrollo de cliente



Dos fases:

1+2: **BÚSQUEDA** del modelo de negocio

3+4: **EJECUCIÓN** del modelo de negocio

3. ESCALAR

¿Cómo crear demanda para que el cliente nos empiece a comprar?

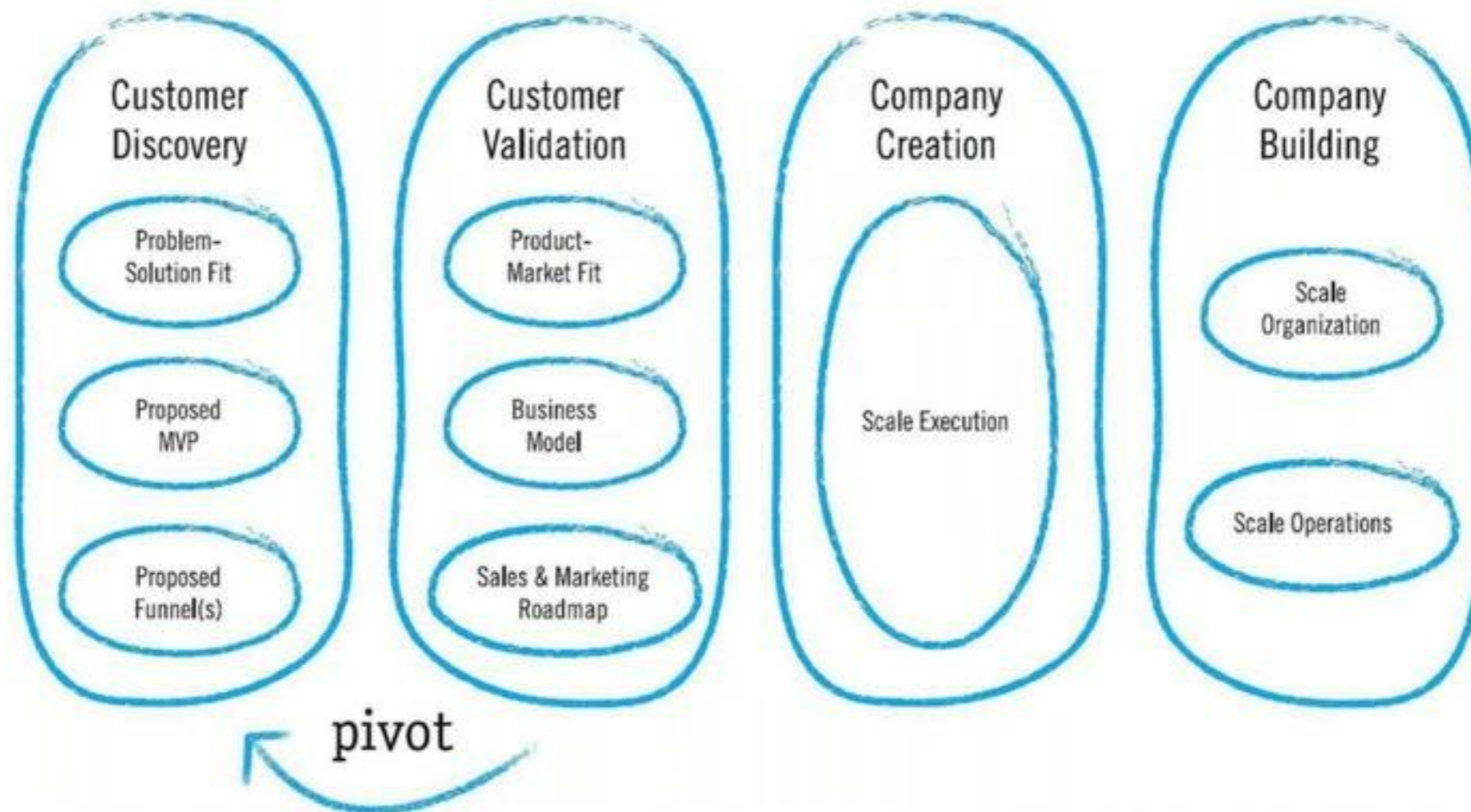
4. CREAR COMPAÑÍA

Construir la compañía de manera definida y organizativa

EJECUCIÓN

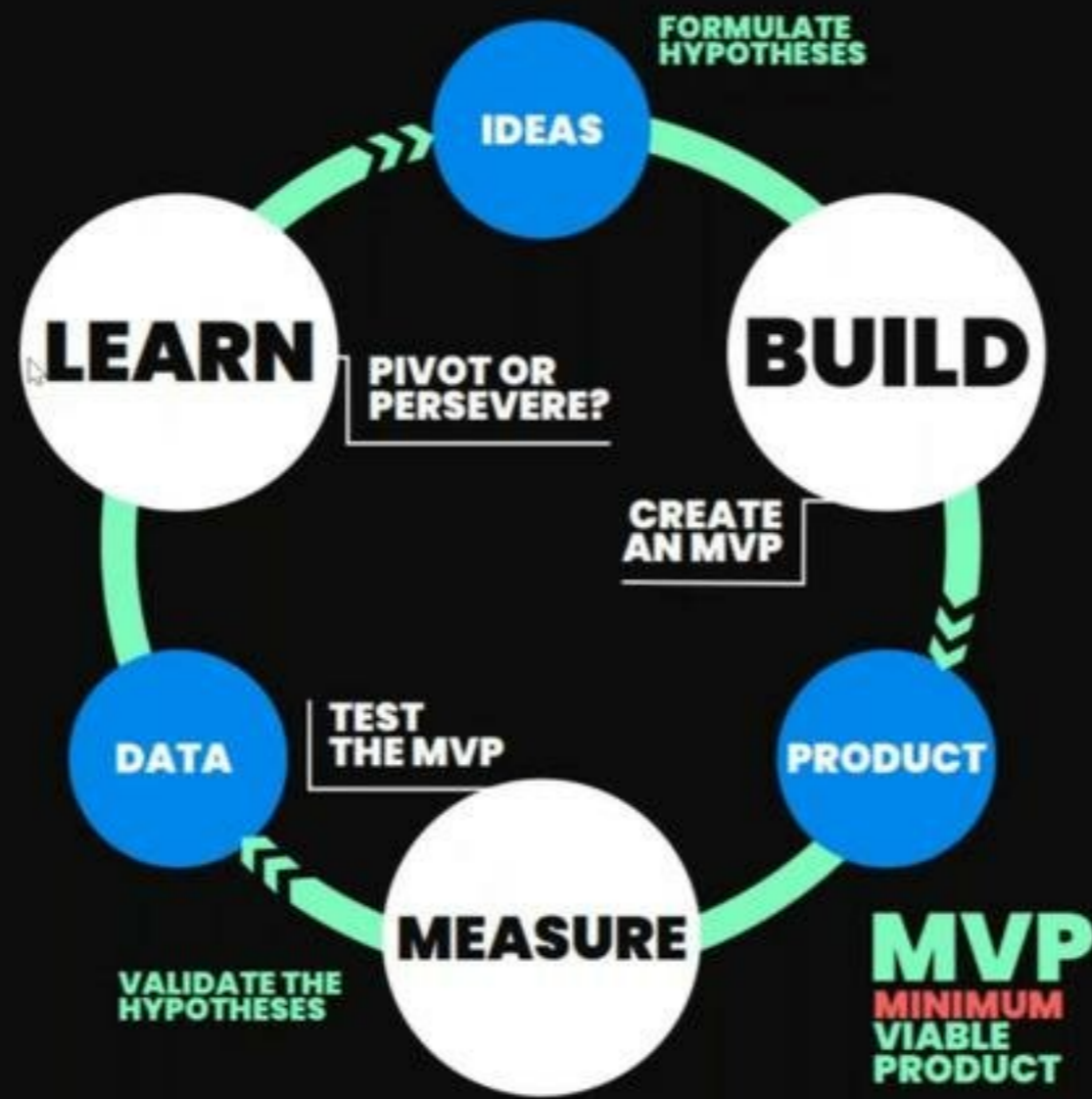
Cuatro pasos para la epifanía (Steve Blank)

Customer Development



Desarrollo de cliente + desarrollo ágil producto o servicio







equipoacademico@listosandco.com

