

Ciclo de webinars Lanza tu startup

Sesión 4: Customer Discovery

Validar la solución mediante MVP. Pivotar o seguir

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 4: Customer Discovery. Validar la solución mediante MVP. Pivotar o seguir

Programa

- El Análisis y tipos de mercado
- Generación de ideas de negocio
- Business Model Canvas





Sede del COIIAS (Oviedo)



Página web
www.otdasturias.es



RRSS
LinkedIn/Twitter/Fb/Instagram @coiias



Correo electrónico
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

Tamaño de mercado: TAM, SAM y SOM

Estimaciones de los tamaños de mercado

Podemos crear una pequeña compañía... con un tamaño de mercado limitado

○ podemos ser un emprendedor visionario buscando una gran compañía

Para determinarlo, debemos conocer el tamaño de mercado

Es aquí donde entran en juego las estimaciones

Una estimación es lo suficientemente buena si nos ahorra tiempo y recursos

TAM (Total Addressable Market)



TAM (Total Addressable Market)

Es el mercado total posible de nuestro universo

TAM. Cálculo en mercado existente.

TAM. Cálculo en mercado existente.

europapress / economía finanzas

Publicado 01/02/2021 10:58 GMT

El sector del juguete cierra 2020 con unas ventas de 929 millones en España, un 7% menos



Muñecas, juguetes... EUROPA PRESS - ANSOL

Las restricciones por el Covid-19, la reducción de las reuniones y el deterioro de la economía doméstica impactan en la campaña de Navidad

MADRID, 1 Feb. (EUROPA PRESS) -

El sector del juguete despidió el año 2020, marcado por la crisis de Covid-19, con una facturación de 929 millones de euros en España, lo que representa un descenso del 7% respecto al ejercicio anterior, según datos de la empresa de investigación de mercados The NPD Group.



Fabricas Agrupadas De Muñecas De Onil Sau



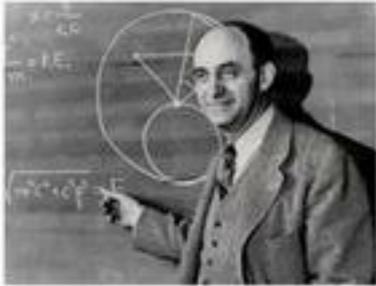
Fabricación de juegos y juguetes | Alicante

Datos comerciales de Fabricas Agrupadas De Muñecas De Onil Sau

información ofrecida por CONFORMA

Fabricas Agrupadas De Muñecas De Onil Sau en el año 2019 tiene unos activos registrados por un valor de 224.851.347 € y unas ventas de 140.512.442 €.

TAM. Cálculo en mercado nuevo.

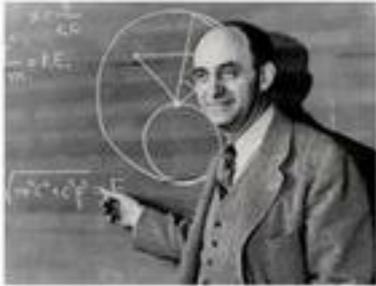


Enrico Fermi

Físico italiano que desarrolló el primer reactor nuclear

Participó en el proyecto Manhattan para el desarrollo de bombas atómicas

TAM. Cálculo en mercado nuevo.



Enrico Fermi

Físico italiano que desarrolló el primer reactor nuclear

Participó en el proyecto Manhattan para el desarrollo de bombas atómicas

**Desarrolló el método Fermi
para obtener resultados aproximados
sin necesidad de grandes recursos/tiempo**

¿Cuántos afinadores de piano hay en Chicago?

¿Cuántos afinadores de piano hay en Chicago?

5 millones de personas viviendo en Chicago

En promedio, hay 2 personas en cada casa en Chicago

Una de cada veinte casas tiene un piano afinado regularmente

Dichos pianos se afinan una vez al año

A un afinador de piano le lleva 2 horas afinar un piano, incluyendo tiempo de viaje

Cada afinador trabaja 8 horas/día, 5 días/semana y 50 semanas/año

¿Cuántos afinadores de piano hay en Chicago?

$(5.000.000 \text{ personas}) / (2 \text{ personas/casa}) \times (1 \text{ piano}/20 \text{ casas}) \times (1 \text{ afinación/ año})$

125.000 afinaciones/año

$50 \times 5 \times 8 = 2.000 \text{ horas/año de un afinador}$

$2.000 / 2 \text{ horas} = 1.000 \text{ afinaciones/año/afinador (max. capacidad)}$

Por tanto, si tenemos 125.000 afinaciones/año...

En Chicago hay 125 afinadores

SAM (Serviceable Available Market)

4

SAM (Serviceable Available Market)

Mercado disponible con nuestro canal de ventas

SOM (Serviceable Obtainable Market)

4

SOM (Serviceable Obtainable Market)

Valora el potencial a corto/medio plazo que podemos obtener con los recursos que vamos a invertir

TAM, SAM y SOM



118,5k/año coches deportivos por internet



79M/año coches en el mundo

TOTAL ADDRESSABLE MARKET

SERVICE ADDRESSABLE MARKET



5% del total

3% del total



SERVICE OBTAINABLE MARKET

¿500 uds?



¿Ubicación?



¿Capacidad?



¿Funnel?



bottom-up

Tipos de mercado

Tipos de mercado

¡Elige en qué tipo de mercado estás!

1. Mercado nuevo
2. Mercado existente
3. Mercado resegmentado
4. Mercado clon

El tamaño de mercado

Coste de captación

Modo de lanzamiento

Competencia

Posicionamiento

Finanzas

Modelo de ventas

Márgenes

Ciclo de venta

Payback

Clientes

Tiempo de adaptación

Mercado existente

Ya existen productos o servicios similares

4

Mercado existente

Ya existen productos o servicios similares

CLIENTE



Los conocemos y sabemos quienes son

NECESIDADES DEL CLIENTE



Mejora vía diferenciación

TIPO DE RIESGOS



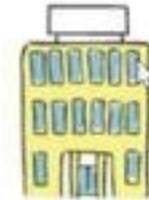
No tienes marca

No tienes canal

No tienes ventas

No tienes un buen producto

COMPETIDORES



Muchos!

Mercado existente. Características de las startups.

Mercado existente. Características de las startups.

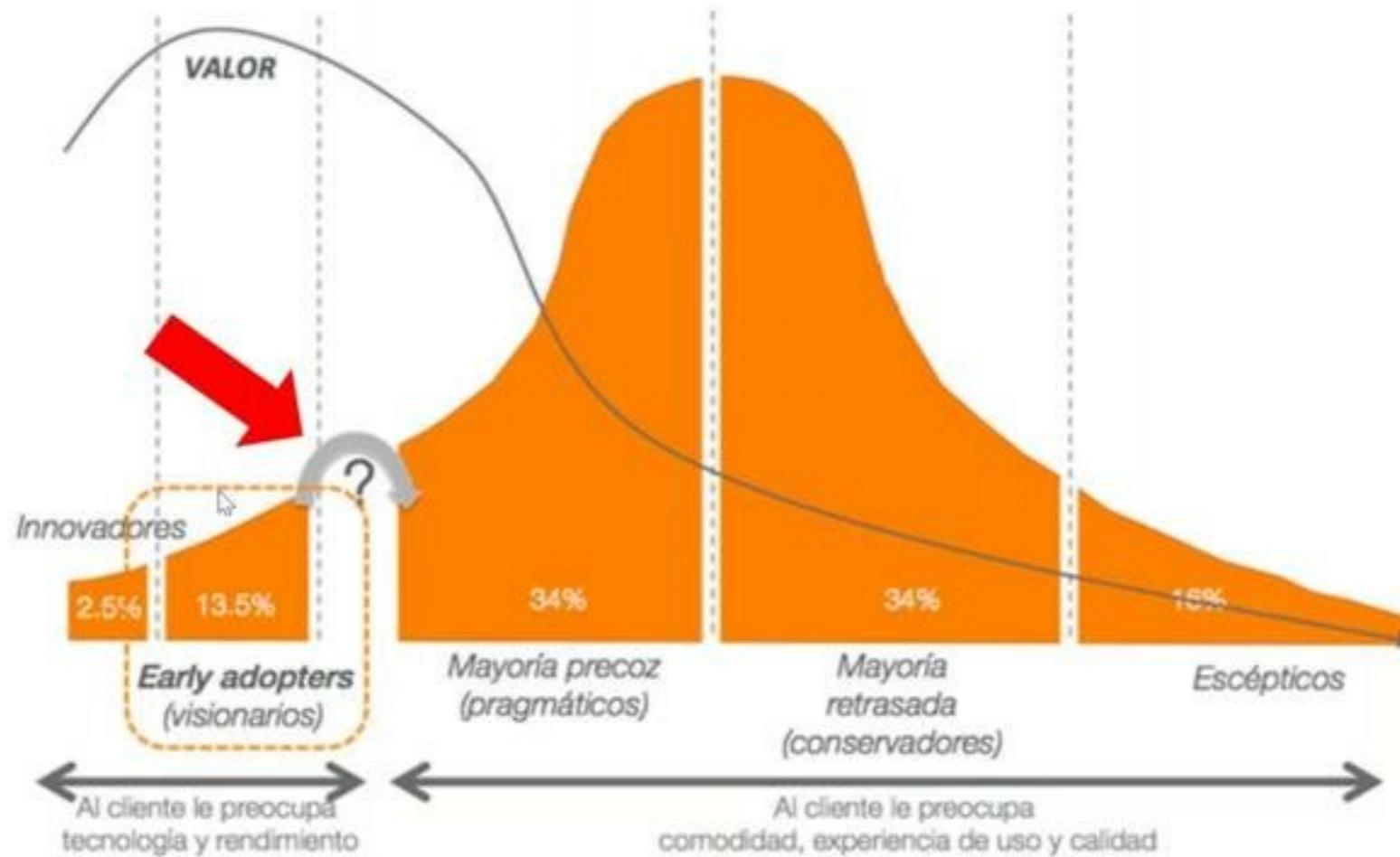
Ya hay empresas establecidas. Tendremos referencias. Mapa de stakeholders.

Los clientes conocen los productos y esperan mejoras.

La competencia se basa en tecnología.

Posicionamiento se basa en el producto y como los clientes nos valoran.

Mercado existente. Evolución del mercado.



Mercado nuevo

Eres el primero en llegar al mercado

CLIENTE



No los conocemos

NECESIDADES DEL CLIENTE



Producto nuevo y revolucionario

TIPO DE RIESGOS



Tiempo de adaptación
Evangelización

COMPETIDORES



No hay!

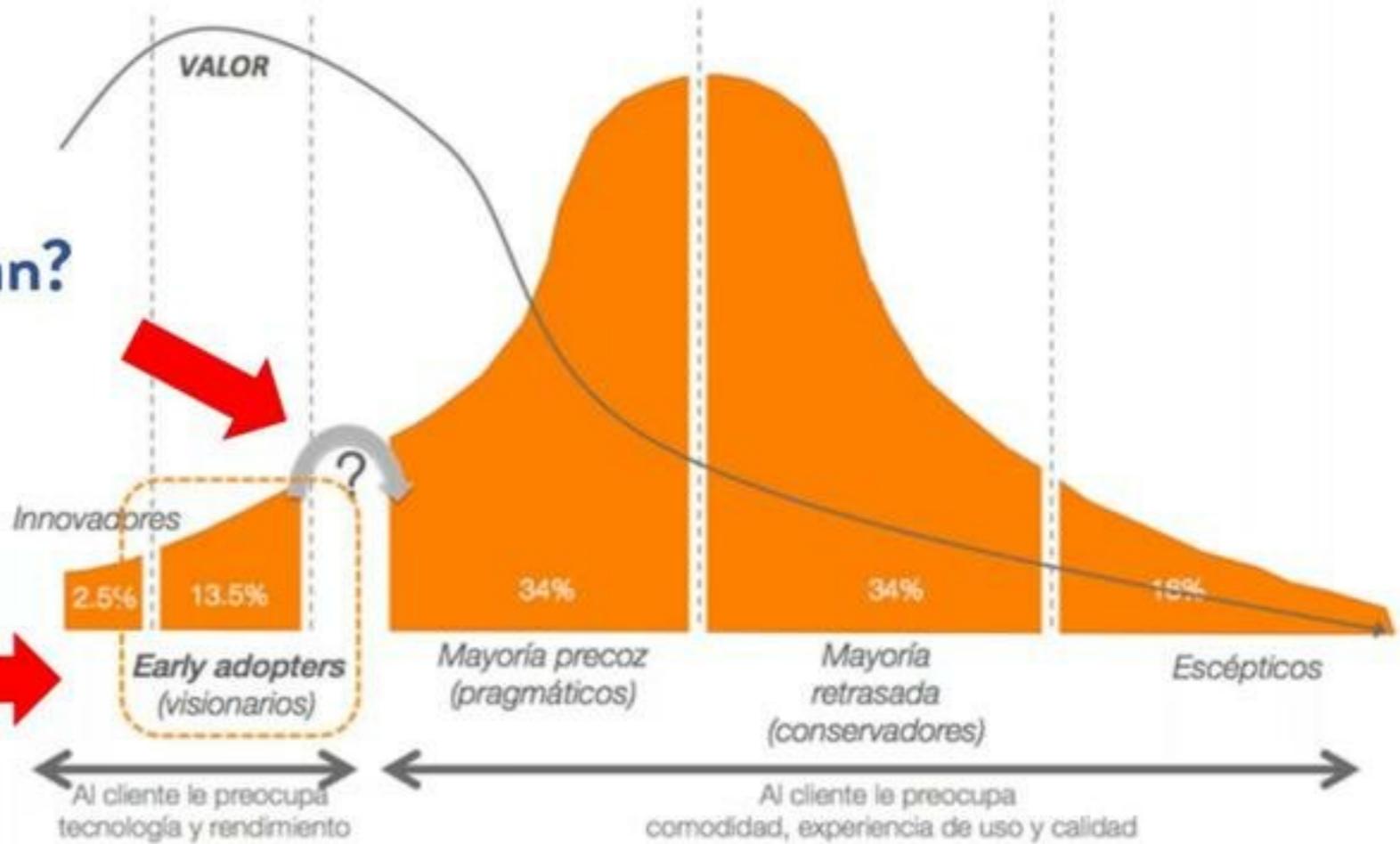


iTunes

Mercado nuevo. Evolución del mercado.

¿Por qué nos compran?

Conscientes de que tienen un problema
 Lo han intentado resolver
 Tienen dinero para gastar en la solución



Mercado resegmentado

Mercado resegmentado

Mejorar algo que ya existe pero sólo para un grupo de clientes

CLIENTE



Conocemos algo a los clientes

NECESIDADES DEL
CLIENTE



Podemos hacerlo mejor o más barato

TIPO DE RIESGOS



Equivocarse en la resegmentación

COMPETIDORES



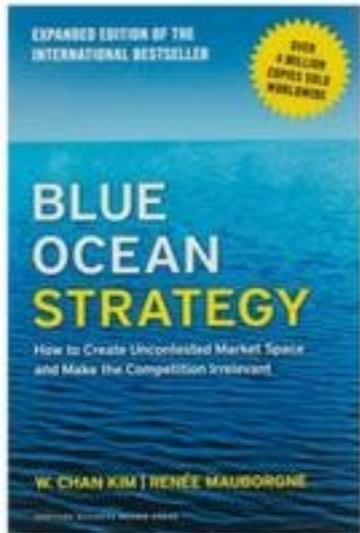
Muchos si estamos equivocados
Pocos si estamos en lo cierto

 **RYANAIR**

Mercado resegmentado. Diferenciación.

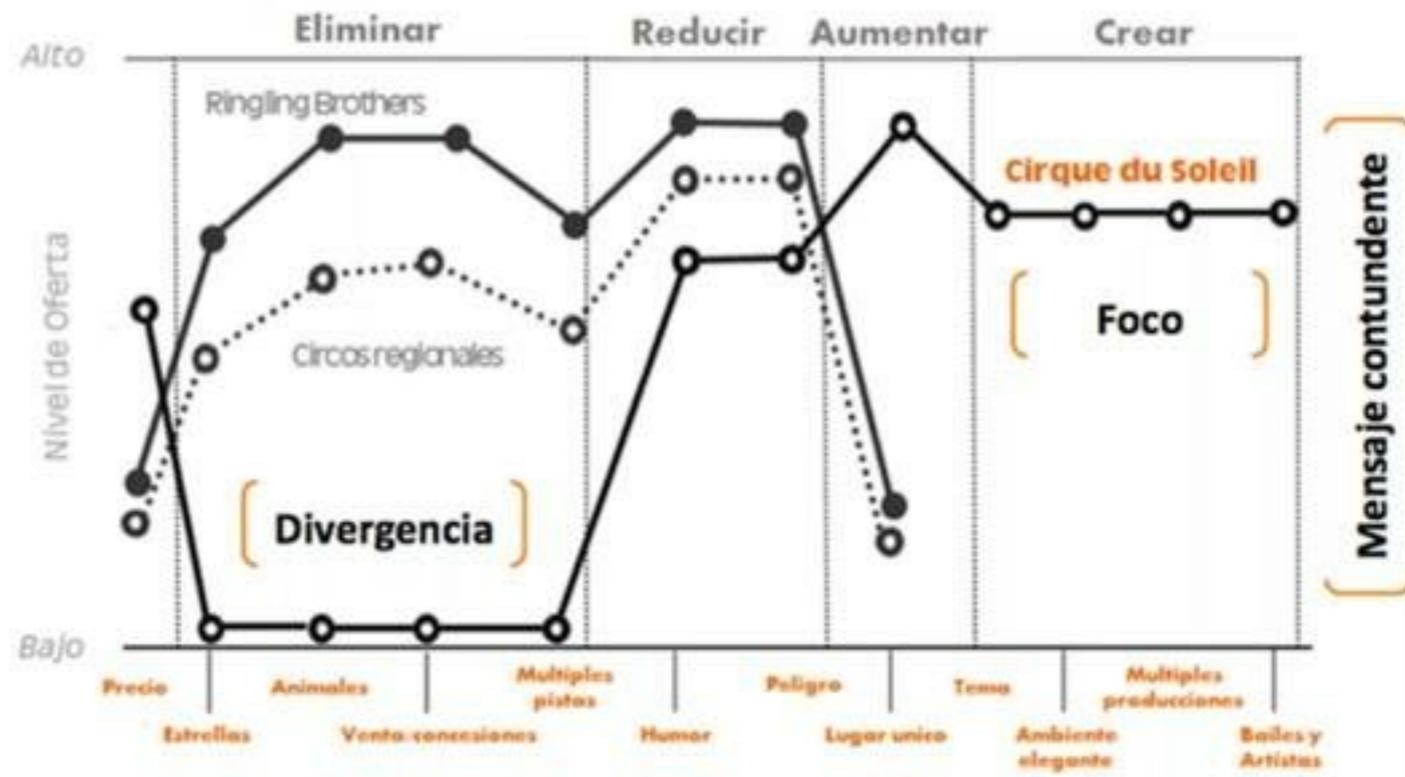
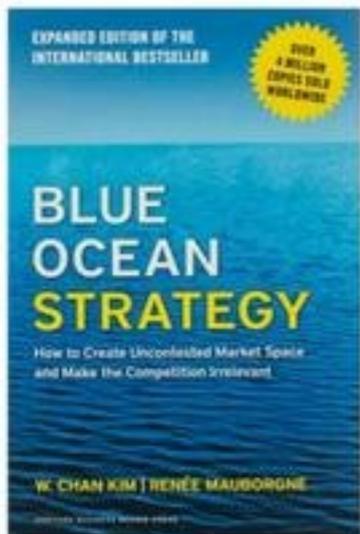
4

Mercado resegmentado. Diferenciación.



CIRQUE DU SOLEIL

Mercado resegmentado. Diferenciación.



ELIMINAR	AUMENTAR
¿Qué factores, en los que la industria ha competido durante mucho tiempo, deben ser eliminados?	¿Qué factores deberían elevarse muy por encima del estándar de la industria?
REDUCIR	CREAR
¿Qué factores deberían reducirse muy por debajo del estándar de la industria?	¿Qué factores, que la industria nunca ha ofrecido, deben crearse?

LA MATRIZ RICE DE

The Power MBA

REDUCIR

- Horas de profesores

INCREMENTAR

- Figuras de éxito
- Actualización de programa
- Networking

ELIMINAR

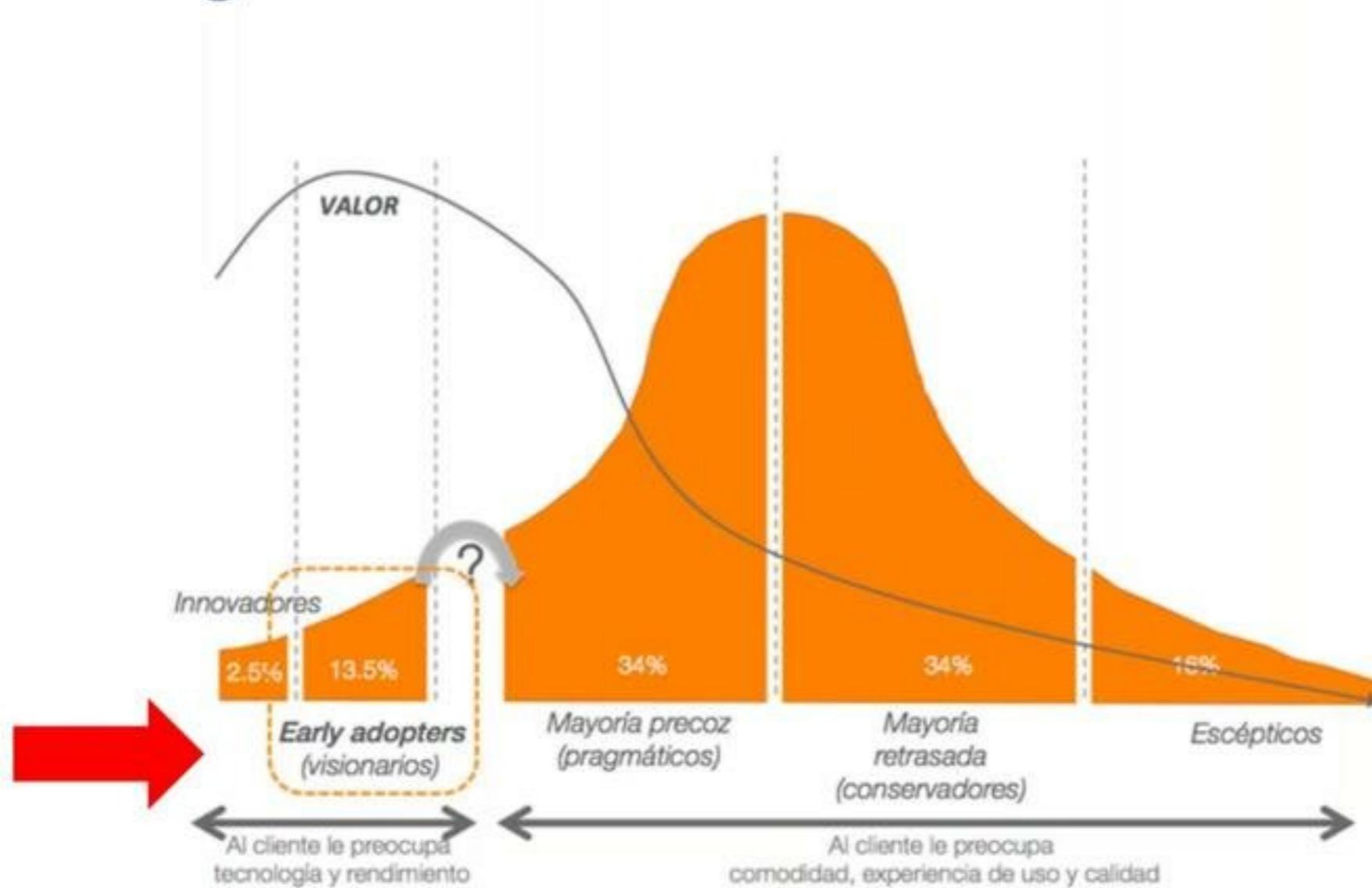
- Sede
- Homologación

CREAR

- Que sea divertido
- Que sea conveniente y cómodo



Mercado resegmentado. Evolución del mercado.



Mercado clon

Traer la idea de otro país o adaptar una idea a otro mercado

CLIENTE



Probablemente los conocemos

NECESIDADES DEL CLIENTE



Adaptamos las necesidades al mercado

TIPO DE RIESGOS



No adaptarlo a la cultura del país

COMPETIDORES



Muy reducida



4

¡Es hora de diseñar tu modelo de negocio!

4

 iridium

INGENIEROS
INDUSTRIALES

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

Dani Ortiz

Cinco pasos para diseñar tu modelo de negocio

Definir la idea de negocio

Análisis del entorno: mapas de stakeholders

Business Model Canvas

Utilizar patrones de modelos de negocio. Técnicas de creatividad.



Análisis del modelo de negocio. DAFO, Porter y viabilidad

¿Qué es un modelo de negocio?

47

¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura
→ valor
para sus clientes



Define tu idea de negocio

Define tu idea de negocio

**Describe tu idea de negocio
en un briefing.
No más de 3 líneas.**

¿Eres capaz?

7 fórmulas para encontrar una idea

1. Céntrate en resolver un problema importante

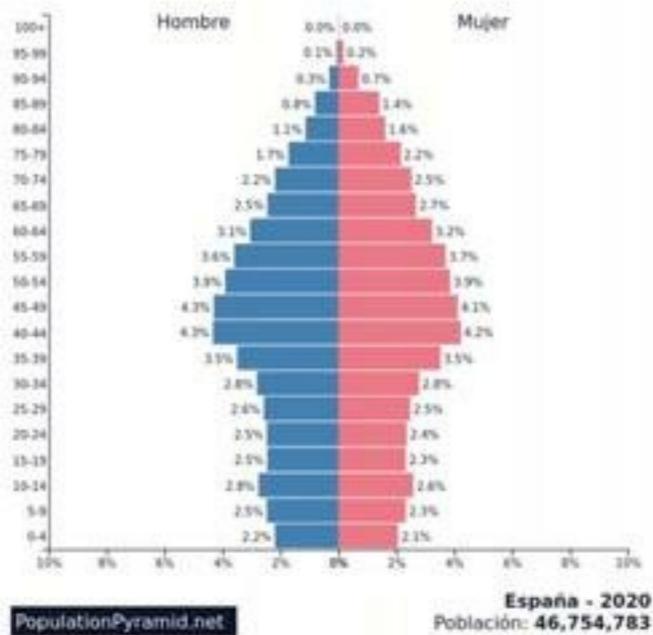


7 fórmulas para encontrar una idea

4

7 fórmulas para encontrar una idea

2. Detectar oportunidades sociológicas, tecnológicas y legislativas



7 fórmulas para encontrar una idea

3. Analiza tu competencia

¿Cómo le gustaría dormir en un vuelo de largo recorrido?

(Elija una de las siguientes opciones)

- En un asiento tradicional de Clase Business
- En un asiento-cama de algunas compañías aéreas
- En la cama totalmente plana que ofrece British Airways

Sólo en la clase Business Club World de British Airways podrá disfrutar de una cama totalmente plana en más del 90% de sus rutas de largo recorrido.

Infórmese en ba.com

BRITISH AIRWAYS



XLPië
TALLAS GRANDES

7 fórmulas para encontrar una idea

4. Explora oportunidades a tu alrededor



7 fórmulas para encontrar una idea

5. Innovación abierta

KICKSTARTER

7 fórmulas para encontrar una idea

6. Hibridación



equipoacademico@listosandco.com

