

 **FICHA 30. LEAN START-UP**

|  |  |
| --- | --- |
| **Complejidad** | **Moderada** |
| **Tiempo requerido** | **Uno par de horas para el primer borrador, para varios días para testar y validar hipótesis** |
| **Material Requerido** | **Post-it Bolígrafo Papeles** |
| **Competencias que se desarrollan a través de su aplicación** | **Competencia técnica. Gestión de Capital Financiero****Competencia técnica. Planificación de la Innovación Social****Competencia funcional. Conocimiento teórico** |
| **Procesos de la Innovación en donde puede ser utilizado** | **Prototipado** |

**ACERCA DE LA HERRAMIENTA**

La metodología de Lean Startup fue propuesta por primera vez en 2008 por Eric Ries, utilizando sus experiencias personales para adaptar los principios de gestión lean a las empresas de nueva creación de alta tecnología.

**OBJETIVO**

Este método proporciona un enfoque científico para crear y administrar nuevas empresas y obtener un producto deseado para las manos de los clientes más rápido. Le enseña cómo conducir una startup: cómo dirigir, cuándo cambiar y cuándo perseverar, y hacer crecer un negocio con la máxima aceleración. Es un enfoque principal para el desarrollo de nuevos productos.

**PASOS**

Un componente central de la metodología Lean Startup es el ciclo de retroalimentación de construir-medir-aprender. El primer paso es descubrir el problema que debe ser resuelto y luego desarrollar un producto mínimo viable (MVP) para comenzar el proceso de aprendizaje lo más rápido posible. Una vez que se establece el MVP, una startup puede trabajar para ajustar el motor. Esto implicará mediciones y aprendizaje, y debe incluir métricas accionables que puedan demostrar la pregunta de causa y efecto.

Si bien el MVP es a menudo extremadamente minimalista, la retroalimentación del grupo inicial de clientes de prueba ayuda a los empresarios a aprender qué funciona, a comprender qué es lo que no funciona y a descubrir qué dirección tomar.

La idea general es que los fundadores de startups deben seguir los comentarios de construir-medir-aprender repetidamente, con el objetivo de convertir ese MVP en un negocio sostenible. A menudo, esa retroalimentación lleva a los fundadores a pivotar desde una idea, mercado o nicho a otro en su búsqueda de un gran producto.

Build-measure-learn es un proceso intensivo en investigación que puede ser emocionalmente tenso, ya que los creadores tienen que estar dispuestos a no solo presentar sus creaciones en el mundo antes de que estén "terminadas", sino también a tomar observaciones e implementarlas.

La startup también utilizará un método de desarrollo basado en investigación llamado "Five Whys" (Cinco porqués), haciendo preguntas simples para estudiar y resolver problemas en el camino. Cuando este proceso de medición y aprendizaje se realiza correctamente, quedará claro que una empresa está moviendo los controladores del modelo comercial o no. Si no, es una señal de que es hora de pivotar o hacer una corrección estructural del curso para probar una nueva hipótesis fundamental sobre el producto, la estrategia y el motor del crecimiento.

**CONSEJOS**

Aplicar los cinco porqués:

1. Un nuevo lanzamiento deshabilitó una función para los clientes. ¿Por qué? Porque un servidor en particular falló.

2. ¿Por qué falló el servidor? Porque un subsistema oscuro se usó de manera incorrecta.

3. ¿Por qué se usó de manera incorrecta? El ingeniero que lo usó no sabía cómo usarlo correctamente.

4. ¿Por qué no lo sabía? Porque nunca fue entrenado.

5. ¿Por qué no fue entrenado? Porque su gerente no cree en entrenar a nuevos ingenieros porque él y su equipo están "demasiado ocupados".

**ESQUEMA VISUAL**

Fuente. Students4Change

**REFERENCIAS**

RIES, Eric. THE LEAN STARTUP METHODOLOGY. Disponível em: <http://theleanstartup.com/principles>. Acesso em: 11 jan. 2018.

MCGOWAN, Emma. **What Is Lean Startup Methodology – And How Can It Help You?** Disponível em: <https://www.startups.co/articles/lean-startup-methodology-can-help>. Acesso em: 12