



Sputnik 4

BASES DE INNOVACION

EL VIAJE DEL
EMPREDIMIENTO
2019

Elaboración

Juanjo Gutiérrez
Carlos Leyan

Colaboración

Manuel Hidalgo
Marcelo Peña
Katherine Pino
Pamela Salazar
Jaire Vera

Temuco

Otoño 2019

**TEODORO
WICKEL**
DE LA UNIVERSIDAD
DE LA FRONTERA

<PatagoniaLab>

Proyecto apoyado por

CORFO

BASES DE INNOVACIÓN

OBJETIVO

Aquí encontrarás los conceptos básicos referidos a Bases de Innovación, que corresponden a la Etapa 0 del Viaje del Emprendimiento de CORFO, y que necesitas conocer para entrar al mundo del emprendimiento dinámico.

CONTENIDOS

- Conceptos básicos de emprendimiento.
- Herramientas de emprendimiento.

APRENDIZAJES ESPERADOS

Se espera que el emprendedor conozca sobre bases de innovación a través de herramientas gratuitas que se encuentran a disposición del emprendedor.

Startup, Modelo de negocios, Plan de negocios, Design Thinking, Early Adopter y Gamestorming.

Herramientas para testear y validar ideas e hipótesis: Landing page, Get out of the bulding, Launchrock, Launch.deskgator, QuickMVP, Unbounce, Kickofflabs



Introducción

En Bases de Innovación, te invitamos a conocer las principales definiciones y herramientas de emprendimiento dinámico que se usan en el año 2019.

El lenguaje tiene por objetivo comunicar a las personas entre sí, sin embargo, en muchas ocasiones, y el mundo del emprendimiento dinámico es una de ellas, esto no ocurre tan fácilmente. En cada ámbito técnico y profesional existen palabras muy específicas, que construyen una especie de jerga y pueden sonar a chino para quien no esté familiarizado.

Dos áreas que son un muy buen ejemplo, son los ámbitos económico y científico. Y si a estos ámbitos le agregamos el componente innovación, la dificultad de “términos lingüísticos nuevos” se dispara exponencialmente.

En el mundo de las startups recae esta maldición; y se suma una más: la abundancia de términos en inglés.

Nuestro objetivo aquí en RUKI es que, como un aprendiz que se interna en este mundo del emprendimiento dinámico, te atrevas a explorar un vocabulario que al principio parece complejo, pero que pronto se vuelve familiar con el uso y la aplicación en el diseño de tu startup.

Si eres uno de aquellos/as que se está iniciando recién y solo quieres conocer a la distancia este mundo de las startups, este módulo es para ti. En este sencillo glosario (y los que vienen en los módulos siguientes) explicamos algunas de las palabras claves para entender el idioma emprendedor.

Dejaremos al final una página en blanco para que sumes los últimos términos que, en un ambiente de tanta innovación, de seguro aparecerán una vez que cerremos esta edición.

Por definición del diccionario, jerga quiere decir «lenguaje característico de un grupo profesional o sociocultural». El origen de las mayorías de las jergas son créditos o ajustes del idioma Inglés, «españolizadas» en nuevos términos. Pero también existen aquellas expresiones idiomáticas del español que ganan sentido propio en el contexto de las startups.

Las jergas varían de emprendimiento a emprendimiento, de acuerdo con la naturaleza y la cultura de la startup, pero algunas expresiones pueden ser consideradas «universales» en el mundo de los emprendimientos. Si estás empezando tu negocio y deseas armar un equipo o, incluso, si estás buscando socializar más con tu equipo, preparamos los principales términos para añadir a tu vocabulario y así no sentirte en un país extranjero.

1. Lean Startup

El concepto alude a un tipo de estrategia de desarrollo de negocio, un movimiento salido de la mente del emprendedor Eric Ries y plasmado por primera vez en su libro **The Lean Startup**. Sus principios están encaminados a crear empresas viables minimizando la inversión inicial, aprovechando los recursos y dirigiendo los esfuerzos a la consecución de clientes, sin malgastar dinero ni buscar crecimientos desorbitados. El desarrollo del proyecto se basa en el ensayo-error para cambiar cuanto antes los productos, planes e ideas que no funcionan.

“Es una metodología de validación de modelos de negocio basada en el método científico o la aplicación del método científico a un modelo de negocio. Se parte de un business plan que no es más que un conjunto de hipótesis y se van validando esas hipótesis con distintas herramientas: el modelo Canvas, el mapa de competencia... La metodología del Lean startup consiste en seleccionar cuál de esas hipótesis, cuál de estas partes del modelo de negocio es más arriesgada. O dicho de otro modo, cuál de esas hipótesis, si no fuera cierta haría que la empresa no fuera viable”, explica Andrés Manso ¿Cómo se comprueban estas hipótesis? “Básicamente se escoge una y se somete a un test. Si lo pasa, se considera validada. Si no, queda invalidada. Con esa información la compañía adquiere un aprendizaje que le permite escoger cuál es el siguiente experimento que ha de realizar para seguir validando partes del modelo”, añade Manso.

2. Startup

Empresa en fase inicial con un potencial de crecimiento muy grande. Que sale al mercado rápidamente y con un producto o servicio básico para probar si la idea funciona o no. Suelen ser empresas relacionadas con la tecnología.

3. Modelos de Negocios

Un **modelo de negocios** es una "representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros, y el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos.

4. Plan de Negocios

El **plan de negocios** es un documento escrito de unas 30 cuartillas que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

También en esta guía se ven reflejados varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

5. Design Thinking

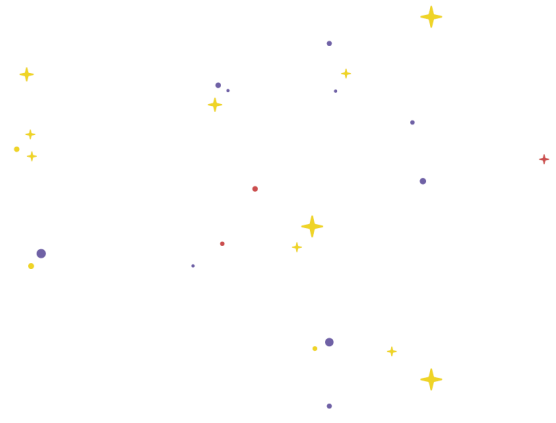
Design Thinking es tener un pensamiento de diseño para analizar algo (un problema), tal y como lo haría un diseñador, evidentemente con la finalidad de encontrar una solución.

6. Early Adopter

Los **early adopters**, tal como lo señala su nombre, son aquellos primeros clientes que adoptan un producto determinado. Son los primeros clientes porque tienen problemas específicos y están a la búsqueda de productos que puedan solucionarlos. A ellos no les importa si tu producto es perfecto, incluso están dispuestos a escribir acerca de tu producto para darte ideas de cómo mejorarlo, es decir crean un feedback con tu empresa.

7. Gamestorming

Gamestorming es un conjunto de prácticas que permiten facilitar el **desarrollo de la creatividad y la innovación** en el mundo **empresarial**. La cultura del Gamestorming nace



en **Silicon Valley** (EE.UU) en el año 1970. El Gamestorming permite conducir al grupo hacia una meta por medio de un juego dinámico, una actividad estructurada que ofrece la posibilidad de pensar libremente.

Más información en <https://gamestorming.com/>

8. Landing page

Una **landing page**, o página de aterrizaje, es una **página web diseñada específicamente para convertir visitantes en leads**.

El término lead se usa para referirnos a aquellos contactos que nos han dejado sus datos a través de una de nuestras **landing pages** a cambio de un contenido de su interés. Por tanto, son contactos que, voluntariamente, pasan a formar parte de nuestra base de datos.

9. Get out of the building

Get out of the building o “salir del edificio”, hace referencia a salir a la calle a hablar con nuestros clientes.

10. MVP (Minimum Viable Product)

O producto mínimo viable.

“Es el producto mínimo que puede ponerse en disposición de los usuarios (o de un grupo reducido de estos) para validar hipótesis y generar aprendizajes del producto que puedan guiar el desarrollo de las funcionalidades futuras. Normalmente se trata de entregar la funcionalidad básica, reduciendo aquellas funcionalidades que se estiman más costosas y entregan menos valor al usuario. Esta forma de trabajar minimiza el riesgo de tomar decisiones erróneas y permite subsanar los defectos en fases iniciales del producto, donde es más barato”, explica Gonzalo Moreno. Cuidado porque no es un prototipo o una

versión de algo a la que le faltan funcionalidades, sino una visión de un modelo de negocio.

11. Elevator Pitch

Presentar una idea de negocio en un breve espacio de tiempo, digamos que en lo que dura un viaje en ascensor.

Es un anglicismo que se utiliza para referirse al tiempo del que dispone el promotor de un proyecto para hacer un resumen de su proyecto ante inversores, socios potenciales o colaboradores con el objetivo de despertar su interés. El nombre viene por el tiempo que dura un viaje en ascensor (menos de dos minutos).

12. Growth Hacking

Técnicas para hacer crecer una startup de forma rápida basándose en la creatividad y la analítica.

Otra forma de testear ideas de productos o servicios es a través de la web, y para ello existen varias herramientas y metodologías que permiten validar ideas e identificar interés por parte de los clientes.

13. Launchrock

En esta plataforma puedes crear una landing page iniciando desde cero. Cuenta con un editor amigable por si es que no tienes conocimientos de programación y diseño. En ella podrás crear formularios para captar los datos necesarios de tus clientes potenciales y así aumentar la tasa de conversión y suscriptores



14. Launch deskgor

Es una plataforma de “soon page” para sitios por lanzar.

15. QuickMVP


Una excelente alternativa web para la validación de ideas es **QuickMVP**, la cual permite hacerlo a través de encuestas online, creando sitios para compartir una idea, producto o empresa. Esto ofrece varias herramientas analíticas para calcular las principales métricas económicas como margen y tamaño de mercado.

16. Unbounce

Otras plataformas alternativas son: **Unbounce** que ofrece testear los diseños de sitios web, esta permite saber cuál es el mejor diseño de tu sitio que permitirá tener la mayor tasa de conversión de visitantes.

17. Kickofflabs

Es una plataforma la cual permite realizar campañas masivas por email para testear ideas, campañas, productos, etc.



Estos términos van cambiando y las herramientas se van actualizando y van apareciendo otras, por tanto es importante que utilices ésta información con una plataforma para seguir descubriendo nuevas herramientas cada año.es decir, cada mes.

“Crear una empresa hoy día, requiere usar nuevos códigos”.

<https://www.entrepreneur.com/article/273500>

