



LEAN STARTUP

PILAR PARDO HIDALGO



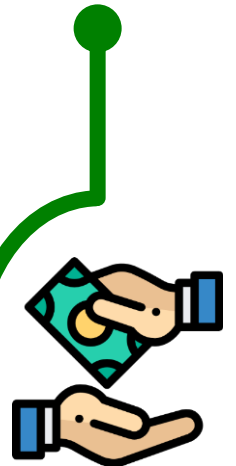
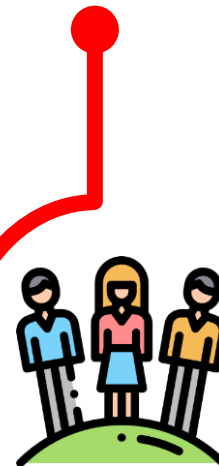
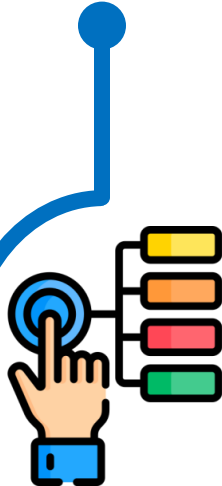
HERRAMIENTAS QUE APRENDEREMOS

PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

LEAN STARTUP

DESIGN THINKING

CANVAS





PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

ES LA VERSIÓN DE UN PRODUCTO NUEVO
QUE PERMITE AL EQUIPO DE TRABAJO RECOLECTAR CONOCIMIENTO
VALIDADO POR SUS CLIENTES EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE Y
UTILIZANDO EL MÍNIMO DE RECURSOS

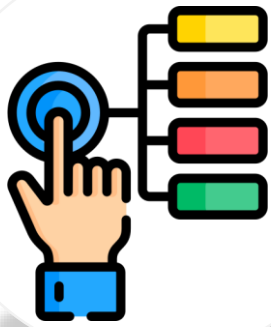
Consigue tanto feedback como sea posible y lo antes posible



PMV

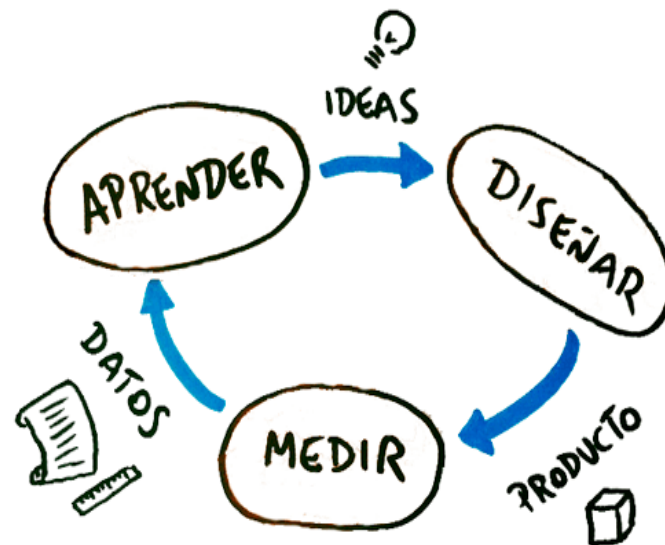


PRODUCTO



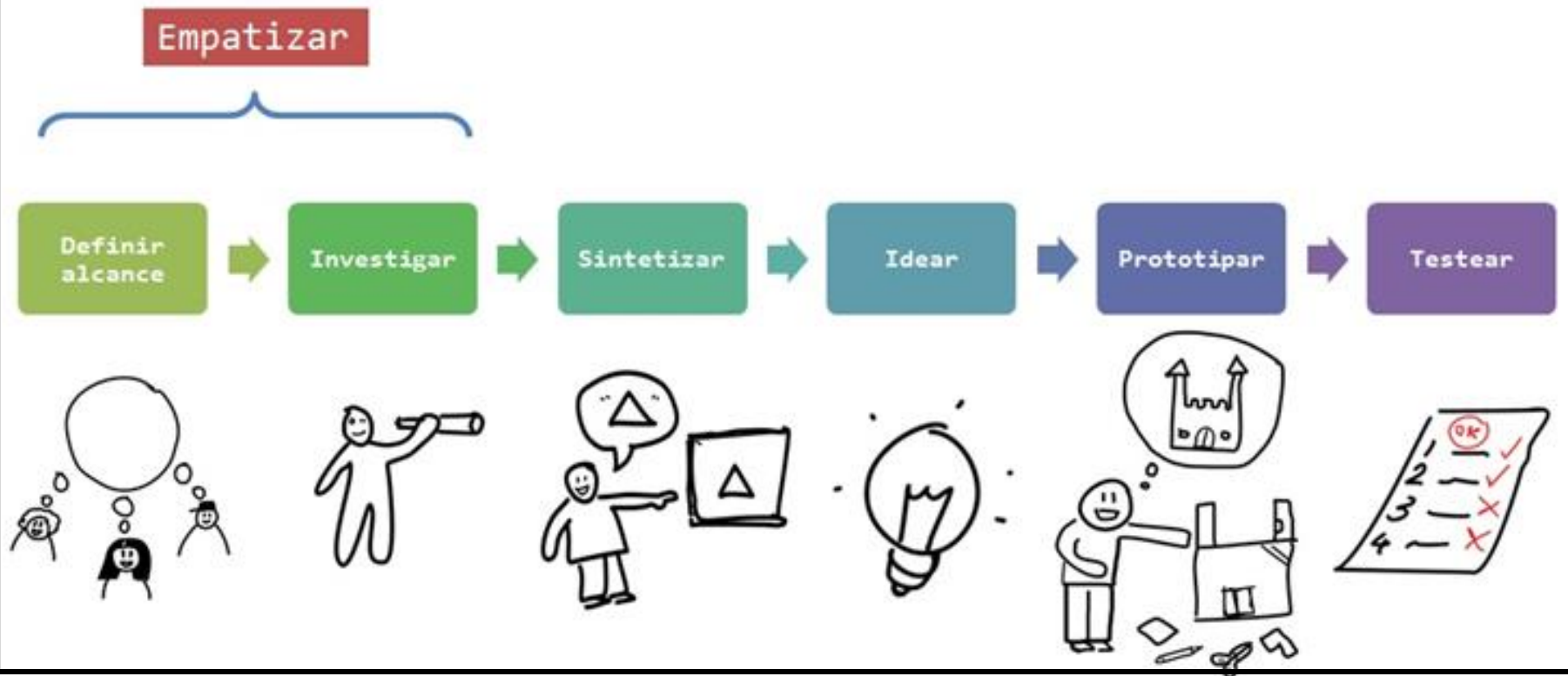
LEAN STARTUP

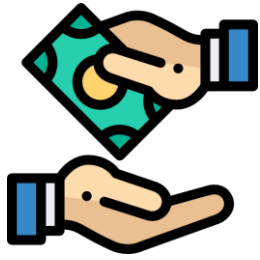
BUSCA MINIMIZAR LAS PÉRDIDAS DE RECURSOS Y AUMENTAR LA REACCIÓN DE VALOR EN NUESTROS CLIENTES



ETAPAS DEL DESIGN THINKING

METODOLOGÍA (ENTRADA EN LAS PERSONAS QUE PERMITE DETECTAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES PARA FINALMENTE SOLUCIONARLAS)





MODELO DE NEGOCIO (ANVAS)

PRESENTA TU NEGOCIO DE UNA MANERA CLARA Y ORGANIZADA

SOCIOS CLAVES 	ACTIVIDADES CLAVES 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIÓN CON LOS CLIENTES 	MERCADO OBJETIVO 
	RECURSOS CLAVES 		CANALES 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 		FUENTES DE INGRESO 		



RECOMENDACIONES PARA TRABAJAR
EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

ASPECTOS CLAVES

- ✓ SIGUE EN CONTACTO CON TUS CLIENTES
- ✓ MUESTRA QUE IMPLEMENTAS SEGURIDAD TOTAL
- ✓ CREA CARTAS MAS CORTAS Y PACK FAMILIARES
- ✓ MANTÉN TUS REDES SOCIALES ACTIVAS



SIGUE EN CONTACTO CON TUS CLIENTES



ES EL MOMENTO ADECUADO DE CREAR UNA BASE DE DATOS
DE TUS CLIENTES. LLÁMALOS PARA FIDELIZARLOS

YOUR LOGO

Home

Package

About us

Contact

Booking Now

Safe food Delivery

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Order Now

comprar



MUESTRA TUS PROTOCOLOS, HORARIOS, TIPOS DE DESPACHO
TANTO EN TU SITIO WEB COMO EN REDES SOCIALES



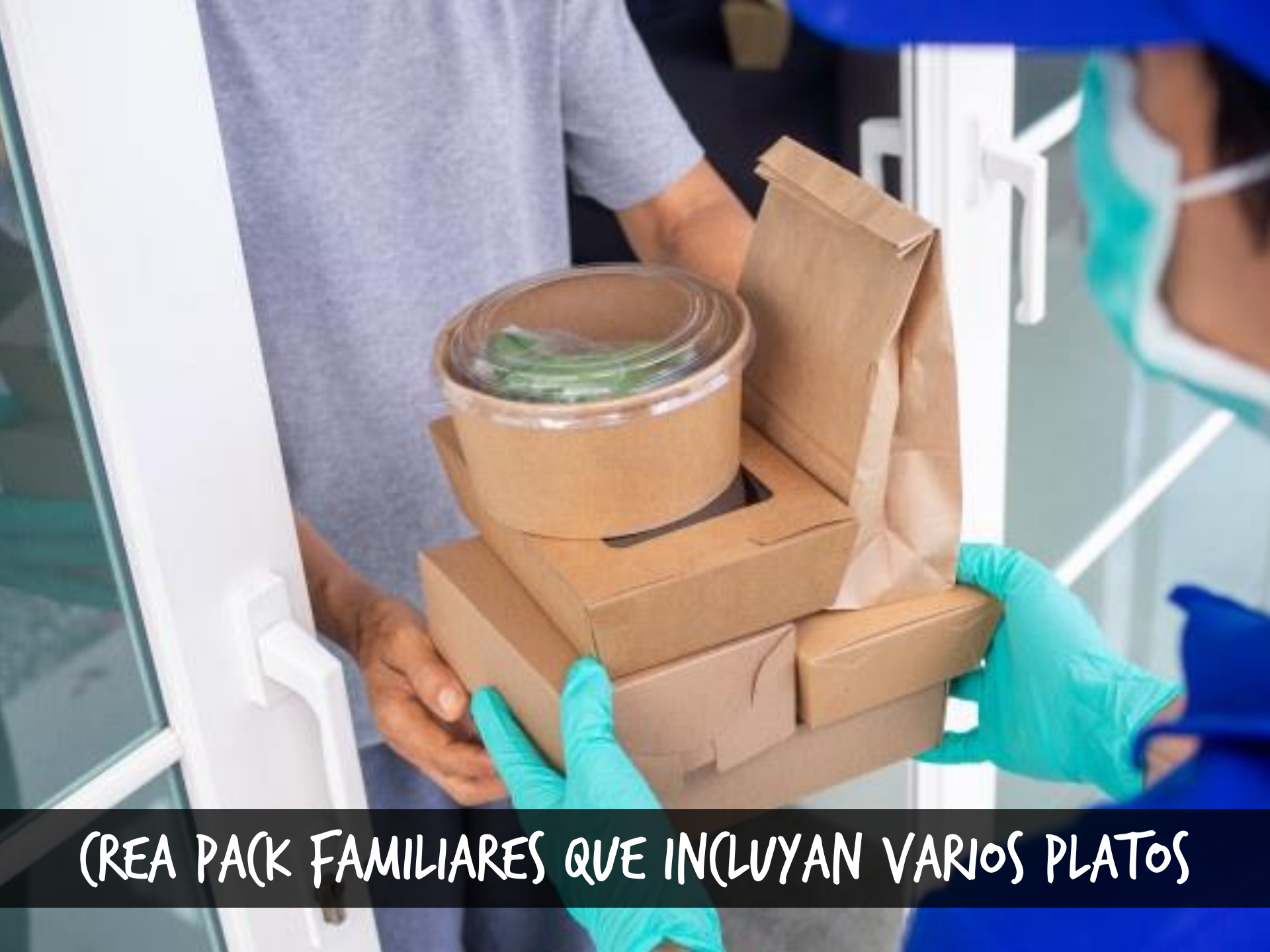
MUESTRA SEGURIDAD TOTAL EN TU COCINA



SEGURIDAD TOTAL EN EL RETIRO EN LOCAL



EN TU DELIVERY



(REA PACK FAMILIARES QUE INCLUYAN VARIOS PLATOS



MINIMIZA TU CARTA O MENÚ



MANTÉN TUS REDES SOCIALES ACTIVAS

+TURISMO INTELIGENTE



Pero... ¿Qué es el Turismo Inteligente?



¿Cuál es el principal desafío del Turismo Inteligente?

Entender que el Turismo no es una
Industria de productos y servicios
sino una Industria de

EXPERIENCIAS

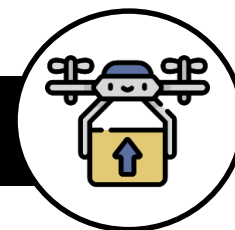


Aspectos que se consideran a nivel mundial para catalogar un “Destino Turístico Inteligente”



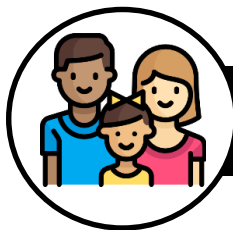
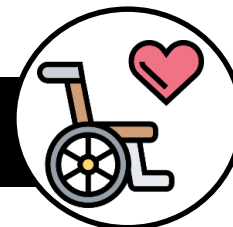
Territorio Innovador

Tecnología de Vanguardia



Desarrollo Sostenible

Accesible para todos



Calidad de vida para los residentes

Integración del visitante



PRODUCTO MÍNIMO VIABLE – LEAN STARTUP

ES UNA PROPUESTA DE SOLUCIÓN QUE PERMITE AL
EQUIPO DE TRABAJO RECOLECTAR CONOCIMIENTO
VALIDADO DE LOS USUARIOS Y CLIENTES
EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE Y UTILIZANDO LA
MÍNIMA CANTIDAD DE RECURSOS



¿A QUIÉN LE ESTOY CREANDO VALOR CON MI EMPRESA?

Antes de hacer tu CANVAS debes responder las siguientes preguntas

¿Quién será mi Cliente?

¿Qué dolor o necesidad tienen?

¿Qué necesita aumentar?

¿Qué necesita disminuir?

¿Con qué se sienten satisfechos?





UNA VEZ QUE RESPONDAS TODAS ESAS PREGUNTAS,
EN UNA FRASE DEBES PROMETER CÓMO TU EMPRESA LOGRARÁ
RESOLVER ESAS PROBLEMÁTICAS IDENTIFICADAS EN TU CLIENTE

ÉSA SERÁ TU PROPUESTA DE VALOR



PROPUESTA DE VALOR

BRINDAR UNA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA ÚNICA A NUESTROS CLIENTES CON INSUMOS LOCALES, ECOLÓGICOS, UTILIZANDO PROTOCOLOS DE SEGURIDAD Y CON TIEMPOS ACOTADOS EN LA ENTREGA DEL SERVICIO

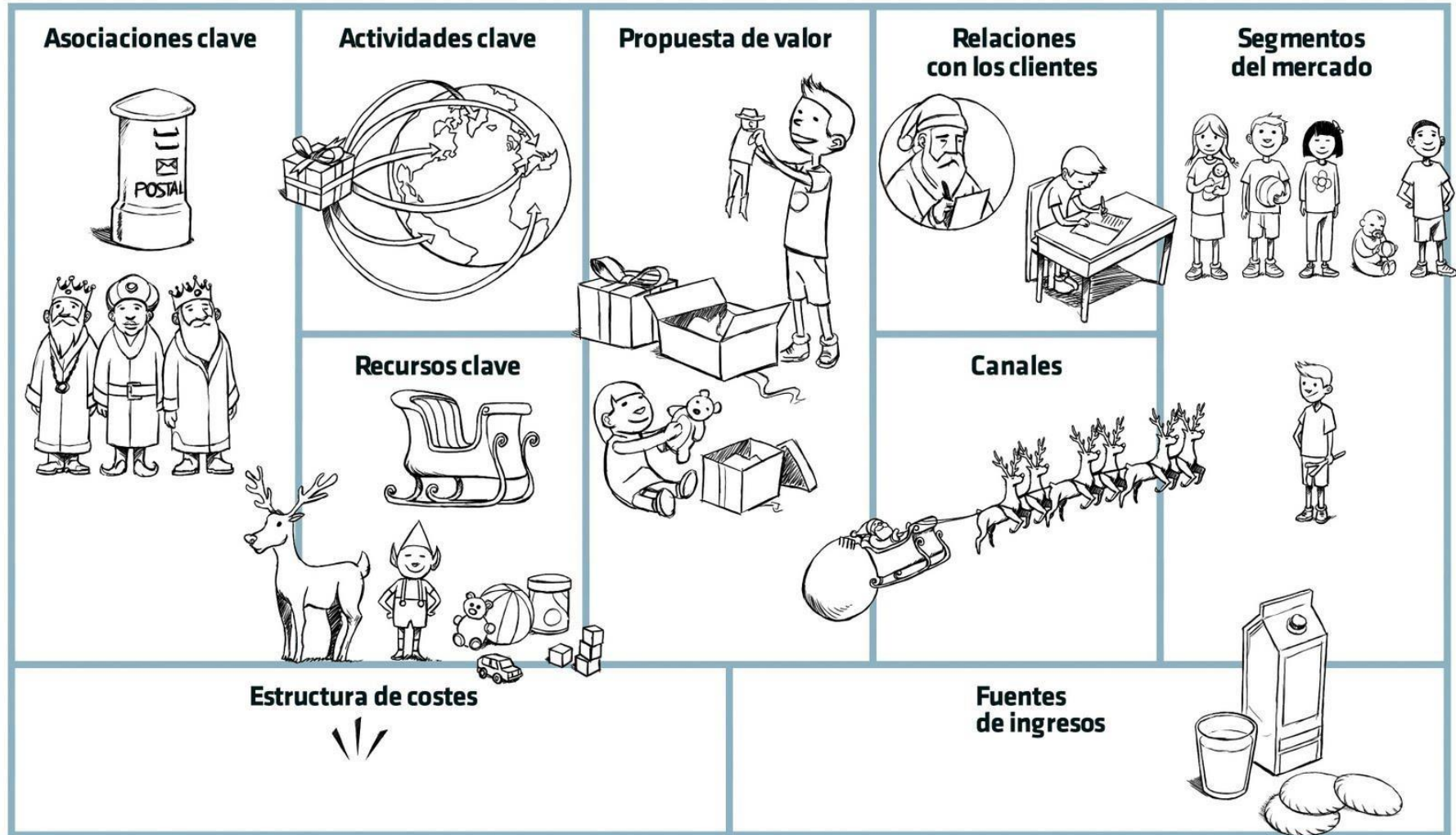
TU MODELO DE NEGOCIOS DEFINE COMO TU EMPRESA ENTREGA VALOR A TUS CLIENTES

MODELO DE NEGOCIOS - CANVAS -

SOCIOS CLAVES 	ACTIVIDADES CLAVES 	PROPUESTA DE VALOR  	RELACIÓN CON LOS CLIENTES 	MERCADO OBJETIVO 
	RECURSOS CLAVES 		CANALES 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 			FUENTES DE INGRESO 	

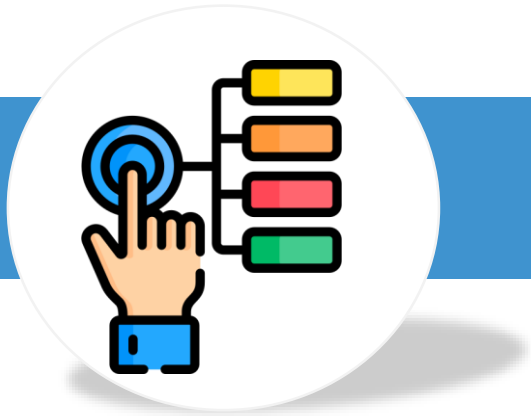
Modelo de Negocios CANVAS

Caso: Viejo Pascuero



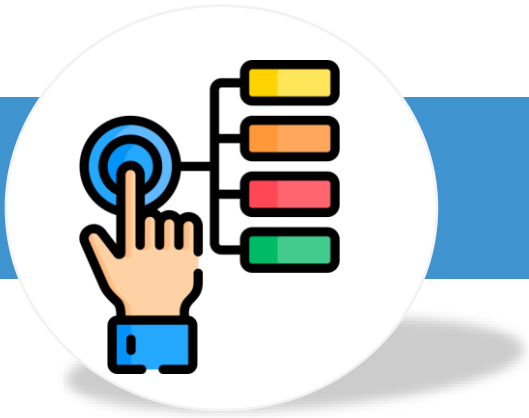


LEAN STARTUP



LEAN STARTUP

ES UNA METODOLOGÍA QUE
BASA EL APRENDIZAJE EN LA
EXPERIMENTACIÓN RÁPIDA Y
BARATA PARA CONSTRUIR
PRODUCTOS/SERVICIOS QUE LA
GENTE AME.

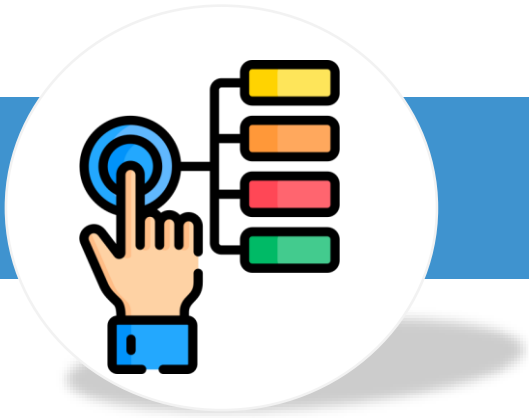


¿Qué es más Importante?

¿ El Servicio/Producto que vendes?

v/s

¿El problema que resuelves?



¿Qué es más Importante?

Es importante el Producto/Servicio que vendes, pero aún más el Problema que resuelves a tu cliente y la Experiencia que el vive al tomar tu Producto/Servicio

“A los clientes no le importa TU solución, a ellos les importan SUS problemas”

Dave McClure

***Lean Startup mantienen un enfoque
obsesivo en los clientes***

Principales reclamos de los clientes

Carta	Atención	Servicio
• Presentación • Precios • Diversidad de productos y servicios	• Rapidez • Cordialidad de los garzones	• Plato • Montaje • Sabor • Baños • Mantelería • Espacio • Formas de pago
Estacionamiento	Tecnología	Diferenciación
• Comodidad • Servicio de transporte	• WIFI • Redes Sociales • Carta Digital	• Exclusividad • Calidad • Diferenciación • Inclusión y accesibilidad

Ejemplo de Louvre Bar



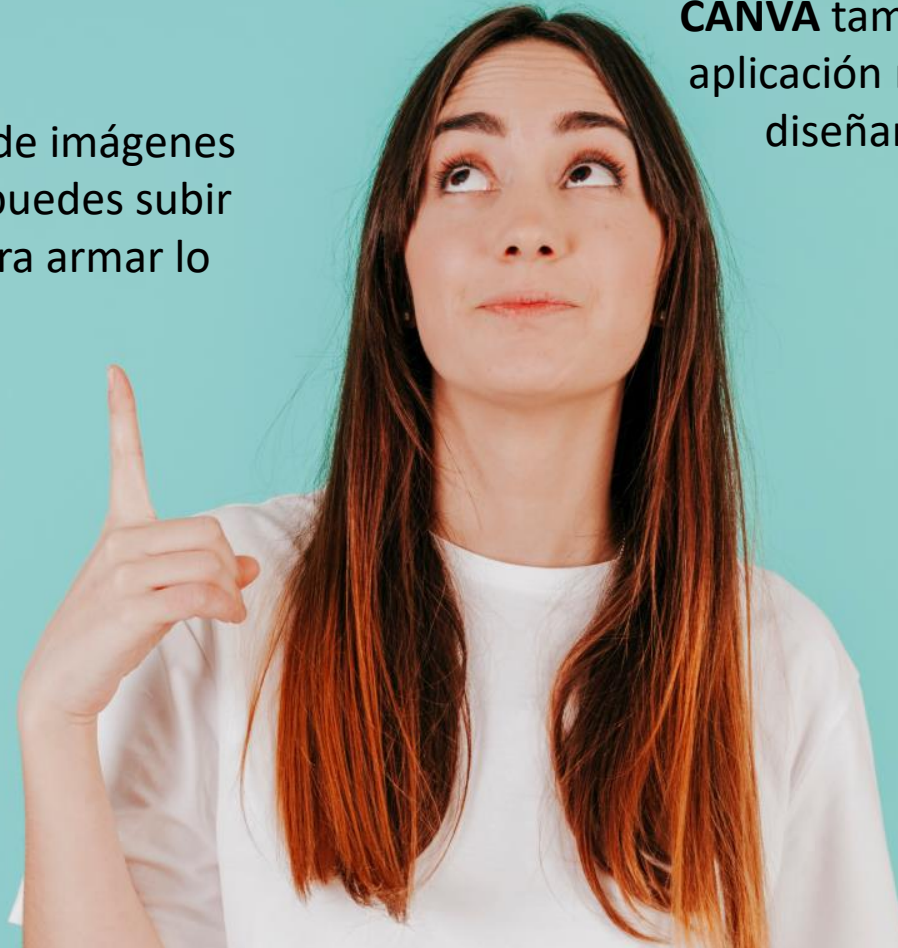
www.canva.com

Herramienta gratuita creada para democratizar el Diseño

Permite crear de una forma fácil
(sin necesidad de descargar ningún software)
infografías, afiches, presentaciones, imágenes para
redes sociales, tarjetas de presentación, etc.

Puedes acceder a miles de imágenes
gratuitas, pero además puedes subir
tus propias imágenes para armar lo
que quieras.

CANVA también se encuentra como
aplicación móvil, es decir, podemos
diseñar lo que queramos desde
nuestro celular



Ejemplo de un buen afiche creado en Canva

PACK TREKKING **SALE**

INCLUYE :

- Mochila 40 litros
- cubremochila impermeable
- 2 bastones aluminio

VALOR \$22.000

+56972622680

DE TODO UN POCO
OUTDOOR AWKATZ