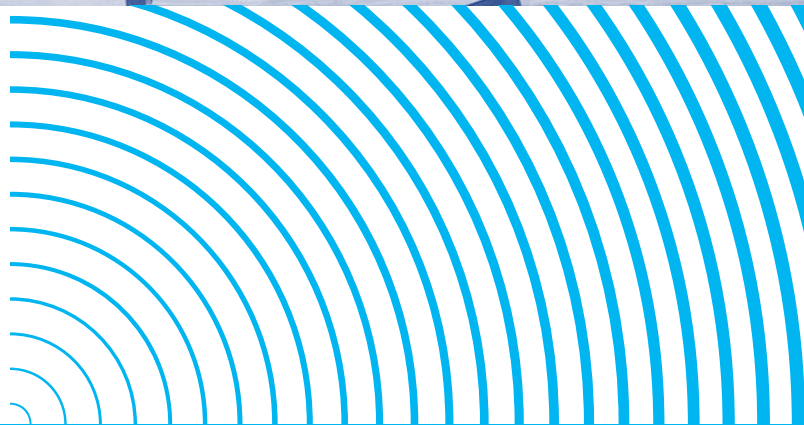




**Emprende  
UP**  
Universidad  
del Pacífico



**TALLER**

# **LEAN START UP DISEÑA Y VALIDA TU MODELO DE NEGOCIO**

# I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

En este taller intensivo de 6 semanas de trabajo abordaremos desde tu idea; sometiéndola a diversas prueba y testeos pasando por el diseño de tu de tu modelo de negocio y las primeras etapas de validación con clientes reales convirtiendo supuestos en hechos, aprendiendo de manera **práctica** los pasos claves que tienes que dar para poner en marcha tu negocio usando **enfoques Lean Startup**.

Estos enfoques se basan en la metodología de Desarrollo de Clientes del profesor Steve Blank y Bob Dorf de la Universidad de Stanford, usado por miles de **emprendedores de éxito** alrededor del mundo como Dropbox, Airbnb o Instagram.

Te permitirá estar literalmente como en una **pre-aceleradora** de startups, en clase y en la calle donde viven los clientes, aprendiendo y practicando los procesos, herramientas y habilidades que **están cambiando el mundo** de los negocios.

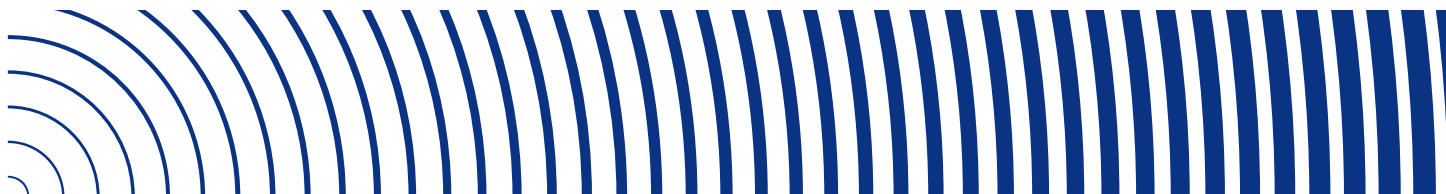
# II. OBJETIVO DEL TALLER

Objetivos del taller

1. Aprender **herramientas**, dominar **técnicas** e implementar **procesos** ágiles para emprender, diseñar y crear nuevos productos, servicios o líneas de negocio de un modo más **rápido**, con menos **recursos** y mayores garantías de éxito de un modo vivencial.
2. Que la mejor manera de validar y testear hipótesis es **saliendo a la calle**, experimentando y prototipando con clientes, canales o socios claves reales para obtener el feedback lo antes posible siguiendo **de manera ordenada el proceso de Desarrollo de Cliente**.
3. Que la mejor manera de entregar un valor real al cliente es **trabajar de manera iterativa en la mejora de los prototipos** con el feedback del cliente en periodos muy cortos de tiempo, en ocasiones semanas, días u horas.

Beneficios del taller para el participante.

1. Diseñar el modelo de negocio de tu idea.
2. Identificar las hipótesis claves de tu modelo y priorizarlas.
3. Testar el problema de tus clientes realizando entrevistas en profundidad.
4. Validar tu solución usando MVP.
5. Técnicas de prototipado de productos, servicios y aplicaciones.



6. Diseño de experimentos.
7. Medir los resultados e interpretar las métricas.
8. Concepto de iteración y pivotaje en tu propio modelo de negocio.
9. Tus primeros clientes: Earlyvangelist.
10. Lo que tu cliente realmente quiere.
11. Diseñar productos y servicios que los clientes te compren.
12. Ser un #trueleanentrepreneur.
13. Mentoring y seguimiento

### III. CONTENIDO

#### UNIDAD DIDACTICA I. INTRODUCCION A LEAN START UP

Presencial:

- Introducción a Lean Start Up; casos de éxito
- 1Proceso, 3ejes, 1ciclo

A distancia:

- Actividades y trabajos (grupales e individuales) a presentar en la siguiente sesión para los que se entregará material digital de apoyo.

#### UNIDAD DIDACTICA II. DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS

Presencial:

- Diseño de tu modelo de negocio
- Tu pitch 1.0
- Análisis 360 de tu idea

A distancia:

- Actividades y trabajos (grupales e individuales) a presentar en la siguiente sesión para los que se entregará material digital de apoyo.



## **UNIDAD DIDACTICA III. DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER DISCOVERY I**

Presencial:

- Identificación y priorización de hipótesis
- Validación de hipótesis; ¿por dónde comenzar?
- Mapa de empatía para construir tu arquetipo de clientes

A distancia:

- Actividades y trabajos (grupales e individuales) a presentar en la siguiente sesión para los que se entregará material digital de apoyo.

## **UNIDAD DIDACTICA IV. DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER DISCOVERY II**

- Herramientas para buscar a tus clientes antes de tener tu producto
- Entrevistas de problema; preparación, diseño y ejecución
- Tu primer experimento; salir a la calle a hablar con tus clientes

A distancia:

- Actividades y trabajos (grupales e individuales) a presentar en la siguiente sesión para los que se entregará material digital de apoyo.

## **UNIDAD DIDACTICA V. DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER VALIDATION Y DESARROLLO AGIL I**

- Validación del problema; ¿pivotar, iterar o seguir?
- Prototipado de tu producto o servicio
- Entrevistas de solución; preparación, diseño y ejecución

A distancia:

- Actividades y trabajos (grupales e individuales) a presentar en la siguiente sesión para los que se entregará material digital de apoyo.

## **UNIDAD DIDACTICA VI. DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER VALIDATION Y DESARROLLO AGIL II / PRESENTACION FINAL DE CASOS**

- Validación de la solución; ¿pivotar, iterar o seguir?
- Encaje problema-solución
- Presentación de modelos de negocio



## IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

Metodología DDPE; dinámica, disruptiva, participativa y experiencial. El 20% del tiempo se emplea en conocer y compartir el material didáctico y 80% restante en dinámicas y gamestromings grupales donde el aprendizaje y la mejora continua de tu modelo de negocios será una constante provocada por el propio alumno.

Nuestra metodología es radicalmente diferente. Aprendes haciendo. Diseñas, desarrollas y validas con tus clientes.

Requerimientos por parte del facilitador a los participantes; El alumno no necesita conocimientos previos

## V. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS RECOMENDADAS

- [https://www.amazon.es/m%C3%A9todo-Lean-Startup-utilizando-innovaci%C3%B3n-ebook/dp/B0079MWR1K/ref=sr\\_1\\_1?s=books&ie=UTF8&qid=1501835740&sr=1-1&keywords=lean+startup](https://www.amazon.es/m%C3%A9todo-Lean-Startup-utilizando-innovaci%C3%B3n-ebook/dp/B0079MWR1K/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1501835740&sr=1-1&keywords=lean+startup)
- [https://www.amazon.es/emprendedor-Lean-visionarios-desarrollan-innovadores/dp/8415626983/ref=sr\\_1\\_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513206226&sr=1-1&keywords=el+emprendedor+lean](https://www.amazon.es/emprendedor-Lean-visionarios-desarrollan-innovadores/dp/8415626983/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513206226&sr=1-1&keywords=el+emprendedor+lean)
- <https://www.amazon.es/Generaci%C3%B3n-modelos-negocio-Sin-colecci%C3%B3n/dp/8423427994>
- [https://www.amazon.es/Manual-Del-Emprendedor-Sin-colecci%C3%B3n/dp/8498752833/ref=sr\\_1\\_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513206265&sr=1-1&keywords=manual+del+emprendedor](https://www.amazon.es/Manual-Del-Emprendedor-Sin-colecci%C3%B3n/dp/8498752833/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513206265&sr=1-1&keywords=manual+del+emprendedor)
- [https://www.amazon.es/Running-Lean-iterar-funciona-Emprende/dp/8416125171/ref=sr\\_1\\_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513208101&sr=1-1&keywords=running+lean](https://www.amazon.es/Running-Lean-iterar-funciona-Emprende/dp/8416125171/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1513208101&sr=1-1&keywords=running+lean)



# VI. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL TALLER

SESIÓN	CONTENIDO	OBJETIVO	ACTIVIDADES	ENTREGABLES
I	<b>INTRODUCCION A LEAN START UP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a Lean Start Up; casos de éxito</li> <li>1Proceso, 3ejes, 1ciclo</li> </ul>	Que el equipo emprendedores aprenderán el enfoque Lean Start-up para la creación de negocios de manera ágil	Presentacion de profesor y alumnos. Formar equipos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proceso Lean Start Up. Fases de cada eje. El ciclo</li> <li>Entregables en clase: Lecciones aprendidas que extraeran los propios alumnos fruto del aprendizaje</li> <li>A distancia: Tareas y material didactico de apoyo (mismo dia de clase)</li> </ul>
II	<b>DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diseño de tu modelo de negocio</li> <li>Tu pitch 1.0</li> <li>Análisis 360 de tu idea</li> </ul>	Que el equipo de emprendedores aprenda a manejar los conceptos de la metodología business design para el diseño de nuevos modelos de negocio. Se usarán herramientas para entender y observar modelos de negocios innovadores. Desarrollarán habilidades de diseño estratégico	Aplica tu business model canvas para diseñar tu modelo de negocio en 30minutos / Diseñar tu pitch en 10min. / Tu pitch ante el grupo / Presentacion de tu modelo de negocios y recibe el feedback de tus clientes e inversores / Brainstorming para generar ideas de modelos de negocios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de contenidos. Lienzo de modelo de negocios</li> <li>Entregables en clase: Prototipo1 y 2 de tu modelo de negocios</li> <li>A distancia: Tareas y material didactico de apoyo (mismo dia de clase)</li> </ul>
III	<b>DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER DISCOVERY I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación y priorización de hipótesis</li> <li>Validación de hipótesis; ¿por dónde comenzar?</li> </ul>	Descubrir el proceso eje del enfoque Lean Startup: Customer Development. Sus principios, manifiesto y cada una de sus fases. Profundizaremos en cada fase con ejercicios, herramientas, casos y experimentos	Redactar hipótesis de un modo estructural . Priorizar hipótesis en base a criterios. Establecer el orden de validacion con clientes. Diseñar tu arquetipo de clientes utilizando el mapa de empatia	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de contenidos. Plantilla hipótesis. Value proposition canvas. Lienzo mapa empatia</li> <li>Entregables en clase: Listado hipótesis de tu modelo de negocio. Selección hipótesis a validar. Mapa empatia de tu earlyadopter</li> <li>A distancia: Tareas y material didactico de apoyo (mismo dia de clase) / Mentoring</li> </ul>
IV	<b>DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER DISCOVERY II</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Validación del problema; ¿pivotar, iterar o seguir?</li> <li>Prototipado de tu producto o servicio</li> <li>Entrevistas de solución; preparación, diseño y ejecución</li> </ul>	Prepara el material de venta, buscar a los earlyvangelists y diseñar y validar la hoja de ruta de venta. El objetivo es validar su nuestro encaje problema-solución.	Descubrir el proceso eje del enfoque Lean Startup: Customer Development. Sus principios, manifiesto y cada una de sus fases. Profundizaremos en cada fase con ejercicios, herramientas, casos y experimentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Herramientas de búsqueda y captación de tus clientes / Elaborar tu entrevista de solución / Los pasos para diseñar tu primer experimento y salir a la calle / Simulación grupal</li> <li>Entregables en clase: Presentación de contenidos. Guía para realizar buenas entrevistas de problema</li> <li>A distancia: Tareas y material didactico de apoyo (mismo dia de clase) / Mentoring</li> </ul>
V	<b>DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER VALIDATION Y DESARROLLO AGIL I</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Herramientas para buscar a tus clientes antes de tener tu producto</li> <li>Entrevistas de problema; preparación, diseño y ejecución</li> <li>Tu primer experimento; salir a la calle a hablar con tus clientes</li> </ul>	Prototipar tu producto o servicios de un modo ágil y aplicando bootstrapping. Simulación de la entrevista de solución con tus clientes	Presentación de contenidos. Principios del prototipado. Guía para prototipar buenas propuestas de valor. Guía para entrevistas de solución	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prototipo de tu producto o servicio. Experimento 2: como validar la solución con tus clientes</li> <li>Entregables en clase: Tu primer experimento. Tecnicas y habilidades a practicar con tus clientes</li> <li>A distancia: Tareas y material didactico de apoyo (mismo dia de clase) / Mentoring</li> </ul>
VI	<b>DESARROLLO DE CLIENTES; CUSTOMER VALIDATION Y DESARROLLO AGIL II / PRESENTACION FINAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Validación de la solución; ¿pivotar, iterar o seguir? • Encaje problema-solución • Presentación final</li> </ul>	Aplicar lo que llamamos "Contabilidad de la innovación" para rescatar del camino seguido los hechos validados y construir con esto la exposición del modelo de negocio	Lecciones aprendidas de cada una de las sesiones. Hechos y evidencias encontrados en cada una de las sesiones del proceso. Pivotajes, iteraciones y aprendizaje validado. Preparar tu presentación. Presentacion final de caso	Presentacion. Material de los pasos siguientes

## VII. DATOS DEL FACILITADOR



### **PEDRO JOSE MATEOS FELIPE**

CEO y Director de Innovación de  
Coripe&Co

Pedro José Mateos Felipe, es empresario, emprendedor, intraemprendedor, consultor, mentor y conferencista.

Actualmente es CEO y Director de Innovación de Coripe&Co una joint venture formada con expertos europeos y latinoamericanos en metodologías ágiles con base en Lean Start Up para implementar programas y proyectos con emprendedores, Startups, Corporaciones y Universidades en sectores estratégicos; banca, seguros, retail, telecomunicaciones, agricultura, turismo entre los principales.

Es mentor en diferentes aceleradoras e incubadoras.

Ha participado en eventos internacionales; Global Startup Weekend, International Business Model Competition como mentor y jurado.

Speaker y conferencista en eventos internacionales.

Country Programme manager de diversas empresas y Organismos Internacionales en Europa, Asia, África y Latam en diferentes contextos y situaciones exigentes.

Es Licenciado en Ciencias Económicas con especialización en Análisis y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid.

Consultor Internacional en Lean Start Up certificado por la Universidad de Salamanca. Consultor certificado en diseño, implementación y gestión para incubadoras, aceleradoras y centros de emprendimiento por la Universidad de Salamanca.



Universidad del Pacífico  
Jr. Sánchez Cerro 2050, Jesús María  
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2524

[emprendeup.pe](http://emprendeup.pe)