

# Como armar mi Startup

MBA Gisela Veritier

[giselaveritier@gmail.com](mailto:giselaveritier@gmail.com)



**ICDA**  
Escuela de Negocios

**Empecemos  
reflexionando...**

# ¿Qué es la innovación?

# ¿Qué es un emprendimiento?

**¿Por qué son  
importantes estos  
conceptos?**

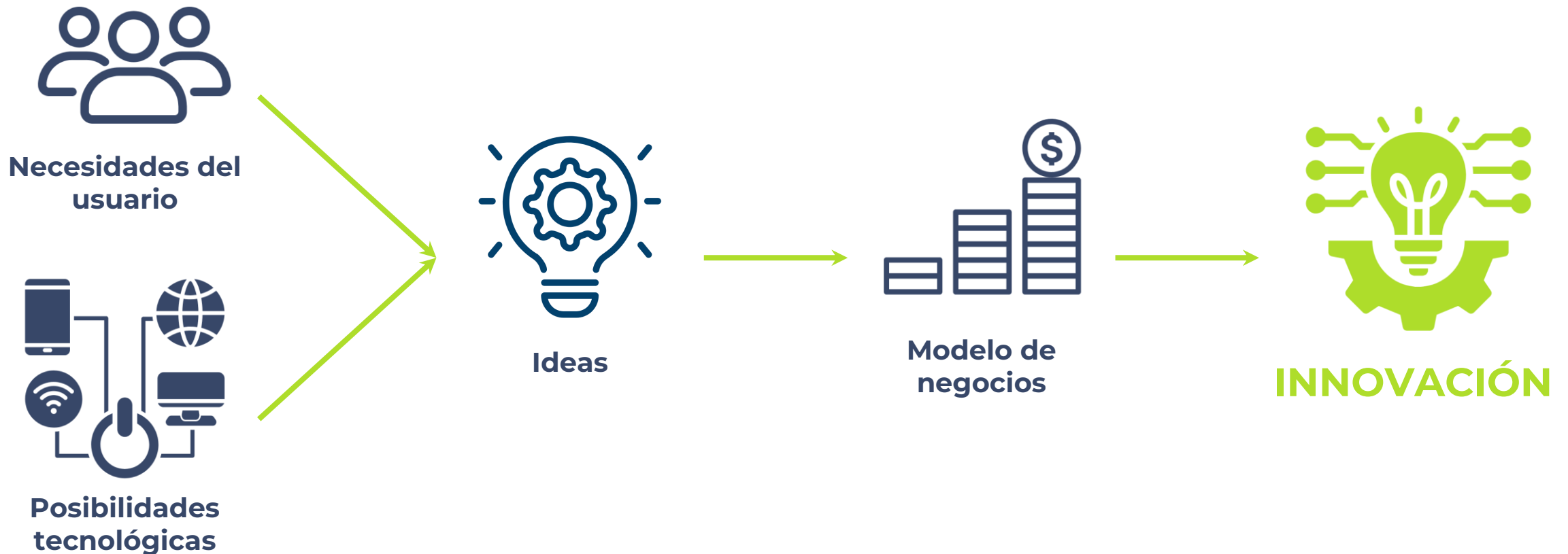
# 01

## La innovación

# Innovación

**Es la implementación exitosa de  
nuevas ideas**

# El proceso de la innovación



# 02

## El emprendimiento

# Emprendimiento

**La búsqueda de oportunidades  
más allá de los recursos que  
actualmente se controlan**



**El emprendimiento es un  
deporte extremo**



**La mentalidad  
emprendedora**



**Emprender es como saltar a un precipicio y después  
intentar ensamblar un avión al ir cayendo**

*– Reid Hoffman - cofundador de LinkedIn*

# 03

## El emprendedor

# Los emprendedores son héroes

La vida es muy corta como para no hacer algo grandioso con ella!



# Tipos de emprendedores



## Emprendedor

Construye un producto genial que la gente encuentra valioso

## Emprendedor social

Soluciona un problema social y cambia al mundo

## Emprendedor dentro de una empresa

Es el *intrapreneur*.  
Genera innovación dentro de su organización.

# ¿Qué es ser emprendedor?

**Ser emprendedor es una forma de vida, basada en una lucha constante por transformar nuestros sueños en realidad**

# El espíritu emprendedor

**Es la capacidad de descubrir oportunidades y convertirlas en negocios utilizando recursos que están más allá de su propio control**

# Qué incluye el concepto de *entrepreneurship*

La toma de la **iniciativa**

El descubrimiento de una **oportunidad**

La búsqueda y organización de **recursos**

La asunción de cierto **riesgo** de fracaso

# 04

## La innovación en las empresas

# ¿Cómo innovan las empresas?



# Innovación incremental o sostenida



# Innovación radical o disruptiva



# INNOVATION



# DISRUPTION

Doing the **same** things, **better**

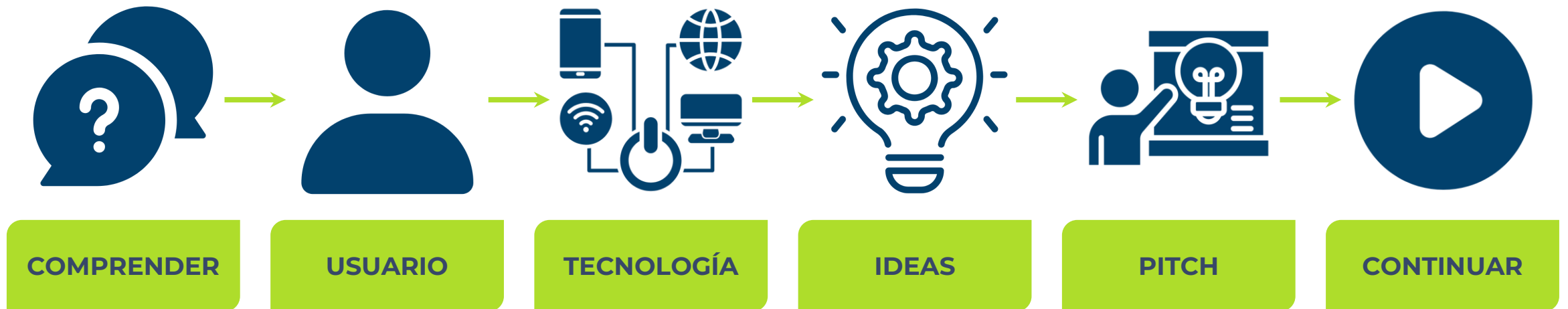
Doing **new** things

Doing **new** things, that make the old things **obsolete.**

# 05

## El proceso de innovación

# El proceso de creación de una startup o emprendimiento



#1

Comprender



# #1 - Comprender



Hay que identificar el **dolor** del consumidor.

Debes enamorarte del problema,  
no de la solución.



**Si tuviera sólo 1 hora para salvar al mundo,  
invertiría 55 minutos definiendo el problema y 5  
minutos encontrando la solución.**

*- Albert Einstein*

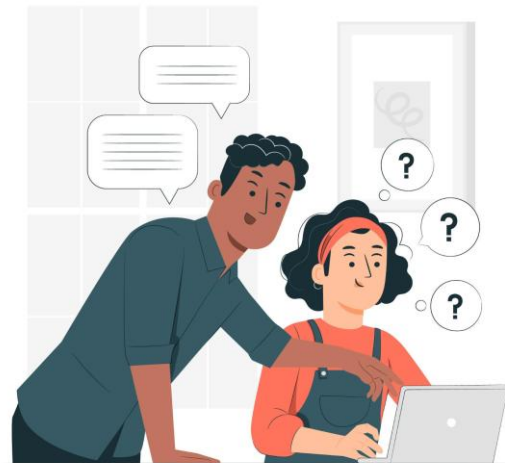
# #1 - Comprender



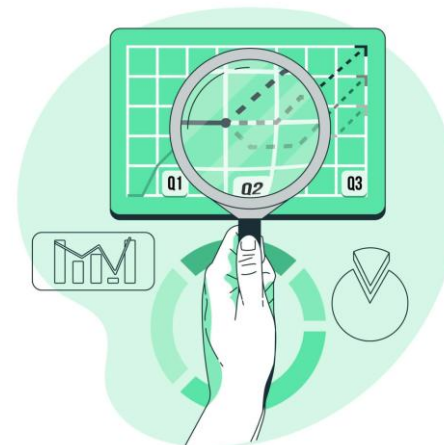
.Las cuatro etapas de esta etapa:



Leer



Discutir



Analizar



Investigar

# #1 - Comprender



ESCASEZ DE AGUA

CONTAMINACIÓN

CORRUPCIÓN

HAMBRE

CALENTAMIENTO GLOBAL

## PROBLEMAS

INESTABILIDAD POLÍTICA

RACISMO

POBREZA

TERRORISMO

CRISIS ECONÓMICA

# #1 - Comprender



# OPORTUNIDAD

# #1 - Comprender



**Sin problema,  
no hay innovación**

# #1 - Comprender



Hay que sumarle la **iniciativa**



Pensar rápido para no perder la oportunidad.

# Oportunidad de negocios



# #2

## Usuario



**La información  
es poder**



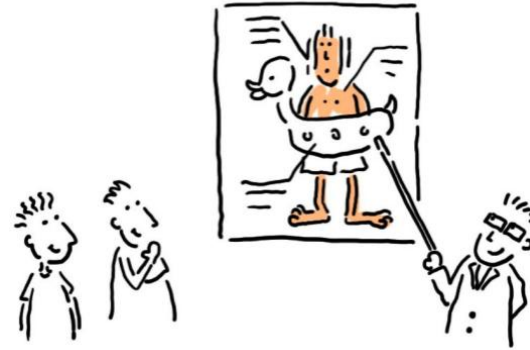
# #2 - Usuario



.Las cuatro etapas de esta etapa:



Identificar



Analizar



Seleccionar

¿Qué  
selecciono?

→ Segmento

→ Desafío

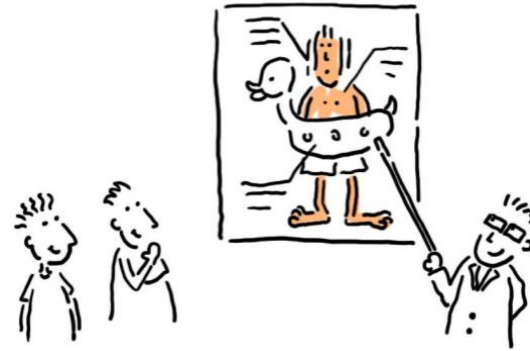
# #2 - Usuario



.Las cuatro etapas de esta etapa:



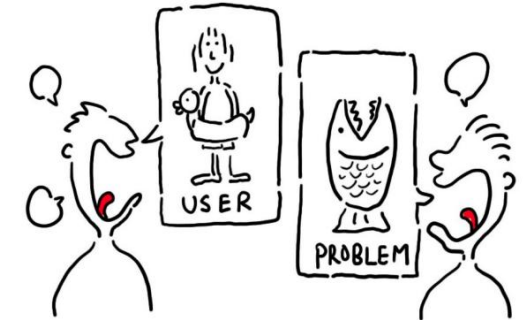
Identificar



Analizar

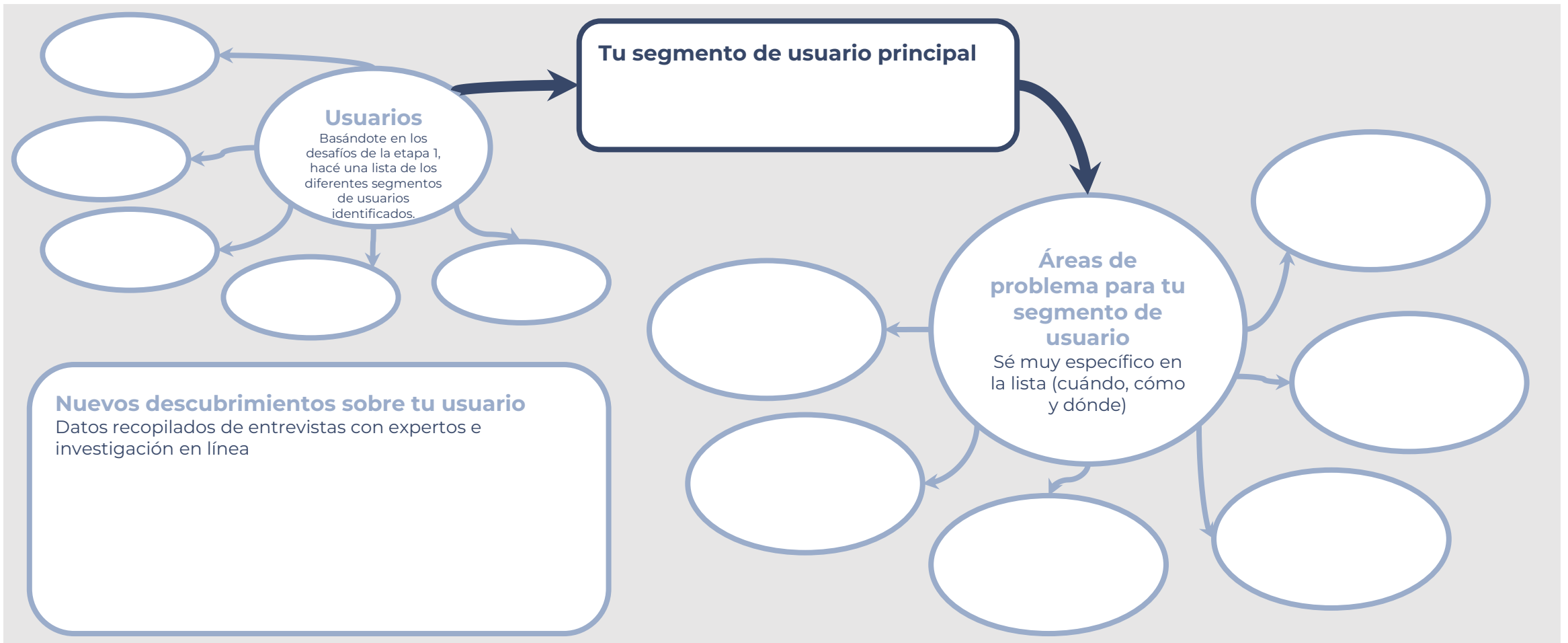


Seleccionar



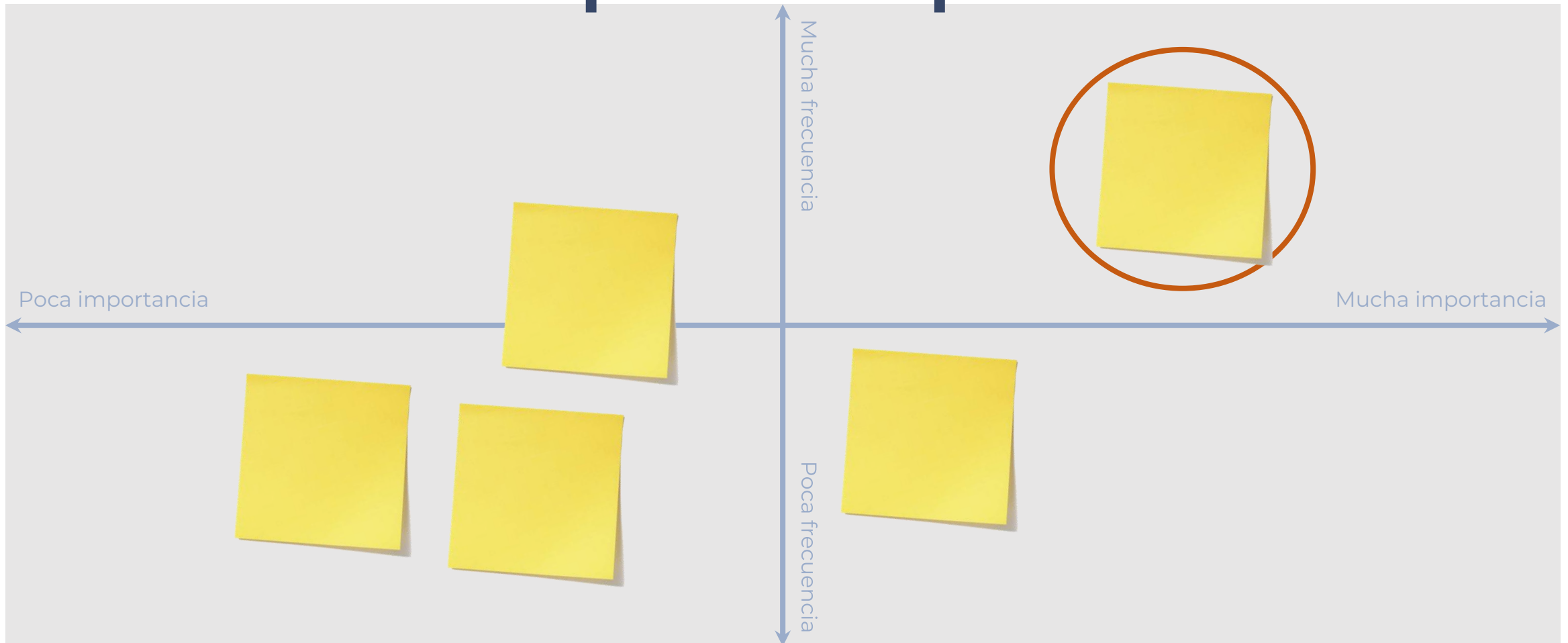
Describir

# #2 - Usuario Identifica



# #2 - Usuario

## Descripción del problema



# #2 - Usuario

## Descripción del problema



### Usuario

Describe tu segmento de usuario final y la razón por la que has decidido enfocarte en este usuario.

### Problema

Describe brevemente el problema principal y haz una lista de los sub-problemas relacionados

### Declaración del problema

Formulá una oración muy específica que resuma exactamente el problema que querés resolver.

Formulación: cómo podemos ayudar al segmento de usuario X a resolver el problema específico Y.

Ejemplos: ¿Cómo podemos ayudar a adultos mayores con Alzheimer que viven en un asilo y no pueden encontrar el camino de vuelta a su casa cuando salen solor?

# #3

## Equipos y Tecnología



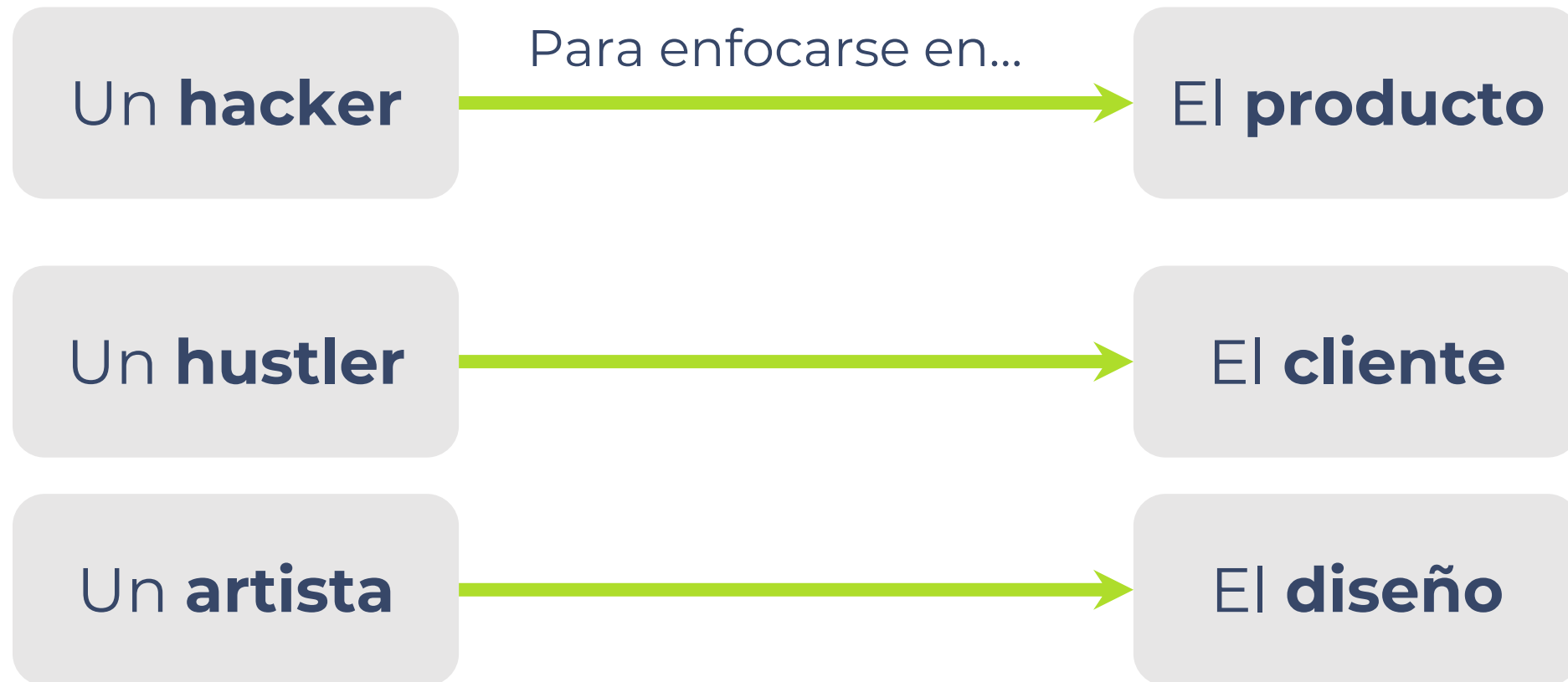


**La innovación se juega en equipo. Nadie logra el éxito por sí solo.**

*– Malcolm Gladwell*  
*Autor y conferencista bestseller*

# Primer paso: crear el equipos

Los mejores equipos fundadores incluyen:



# Arquetipos de miembros de equipos

## La persona tecnológica

### “Sé cómo construirlo”

- Se enfoca en la parte técnica.
- Entiende ampliamente de tecnología y le apasiona.
- Cuenta con habilidades específicas tecnológicas (ingeniería, IT, software, etc.).
- Controla el funcionamiento “tras bambalinas” o back-end.

## La persona de diseño

### “Sé cómo debe lucir esto”

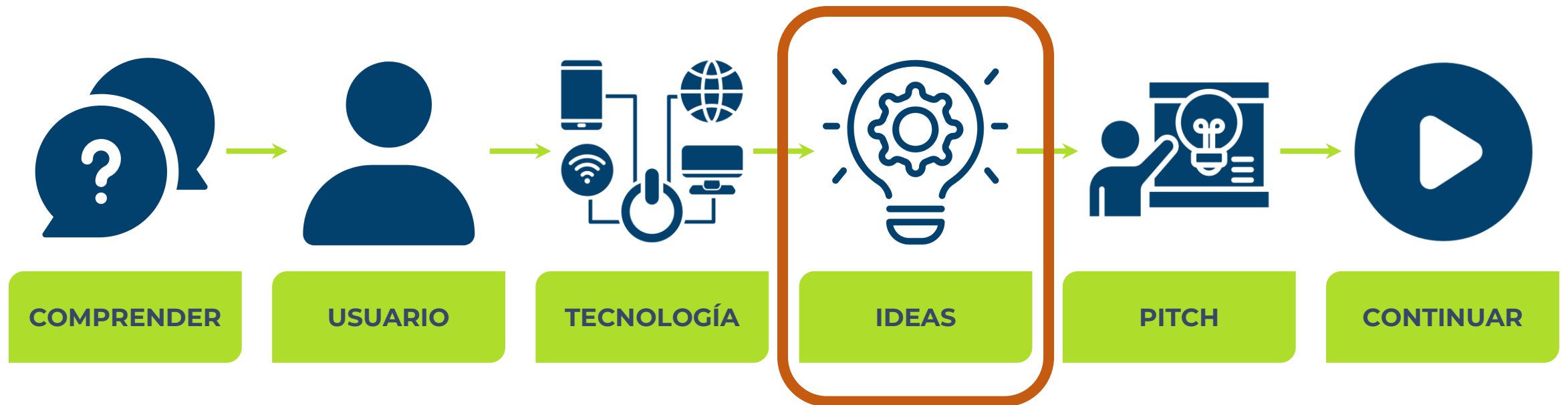
- Genera ideas constantemente.
- Entiende cómo el diseño afecta la experiencia del usuario.
- Extremadamente creativo(a) y energético(a).
- Tiene múltiples perspectivas.
- Observa con una mente realmente abierta.

## La persona de negocios

### “Sé cómo podemos ganar dinero”

- Encuentra el modelo de negocios adecuado.
- Reconoce nuevas tendencias y encuentra patrones.
- Delega tareas y facilita la colaboración.
- Bueno(a) para las ventas.
- Conecta con personas activamente.

# El proceso de creación de una startup



# #4

## Ideas



# #3 - Ideación



**¿Cómo se  
obtienen  
nuevas ideas?**

# #3 - Ideación

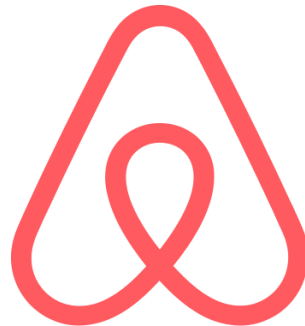


Una solución innovadora puede ser:

Una nueva forma de  
**utilizar la  
tecnología**



Una nuevo **modelo  
de negocio**



Un **nuevo  
servicio**





**Creatividad significa romper con patrones establecidos para poder ver las cosas de una manera diferente.**

*- Edward de Bono*

# #3 - Ideación

## Somos criaturas de los hábitos



Problema → Hábito → Solución =

### Pequeñas mejoras

- Un poco más rápido
- Un poco mejor
- Un poco más fuerte
- Un poco más barato
- Un poco más efectivo
- Un poco más fácil
- Algunos beneficios extras

# #3 - Ideación

## Somos criaturas de los hábitos



**Solución creativa de problemas**

Problema → ~~Hábito~~ → Solución =

### Pequeñas mejoras

- Un poco más rápido
- Un poco mejor
- Un poco más fuerte
- Un poco más barato
- Un poco más efectivo
- Un poco más fácil
- Algunos beneficios extras

# #3 - Ideación

## Somos criaturas de los hábitos



**Solución creativa de problemas**

Problema → ~~Hábito~~ → Solución =

**Radicales  
mejoras**

- Grandes mejoras
- Nuevos métodos
- Nuevas arquitecturas



Si quieres tener éxito,  
¡duplica tu tasa de fracasos!

*- Thomas Watson*  
*Fundador de IBM*



**No he fracasado 1.300 veces, he exitosamente  
descubierto 1.300 maneras de NO hacer lo mismo**

*- Thomas Watson  
Fundador de IBM*

# #3 - Ideación





**¡La actitud lo es todo!**

**La innovación es un trabajo en equipo**

# #3 - Ideación



Las cuatro etapas de esta etapa:



Enfocar



Idear



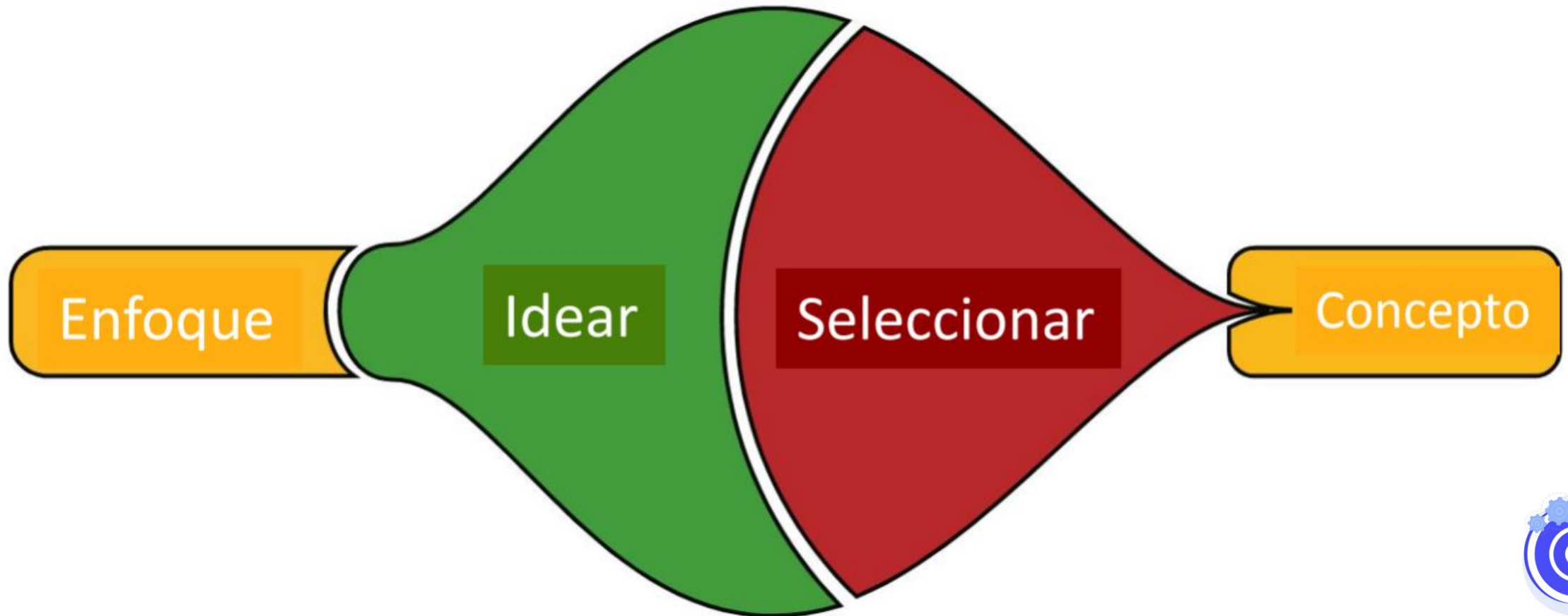
Seleccionar



Conceptualizar

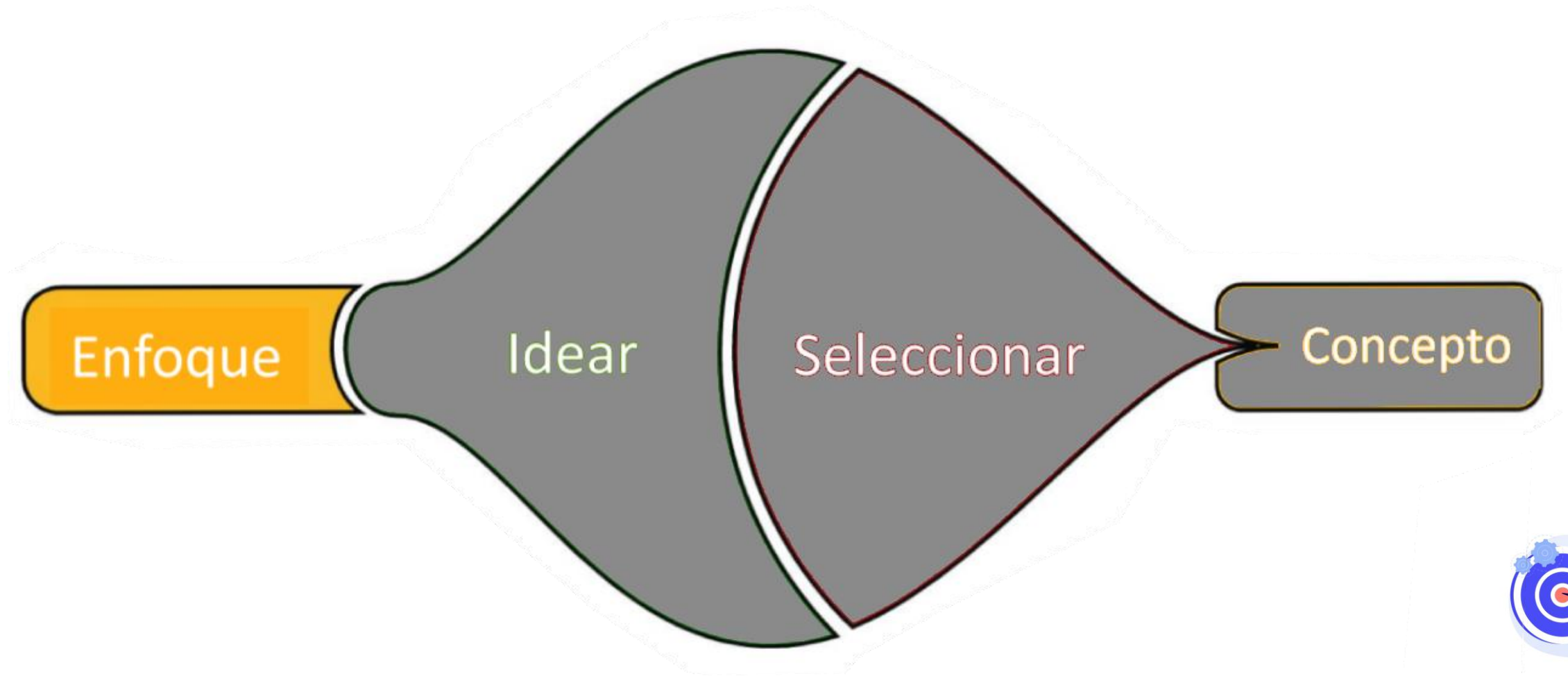
# #3 - Ideación

## El proceso creativo



# #3 - Ideación

## El proceso creativo



# #3 - Ideación Enfocar



Anotar una declaración **muy precisa** del problema

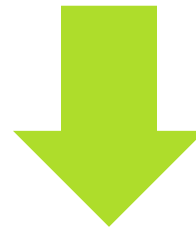
“¿Cómo podemos ayudar a usuario específico X a resolver el problema específico X?”



# #3 - Ideación Enfocar



¿Cómo podríamos?



Transformar el **problema** en  
**desafíos positivos y  
accionables.**



# #3 - Ideación Enfocar



## Del problema a los desafíos

“El número de pacientes, pruebas y requerimientos es enorme y no se puede procesar”

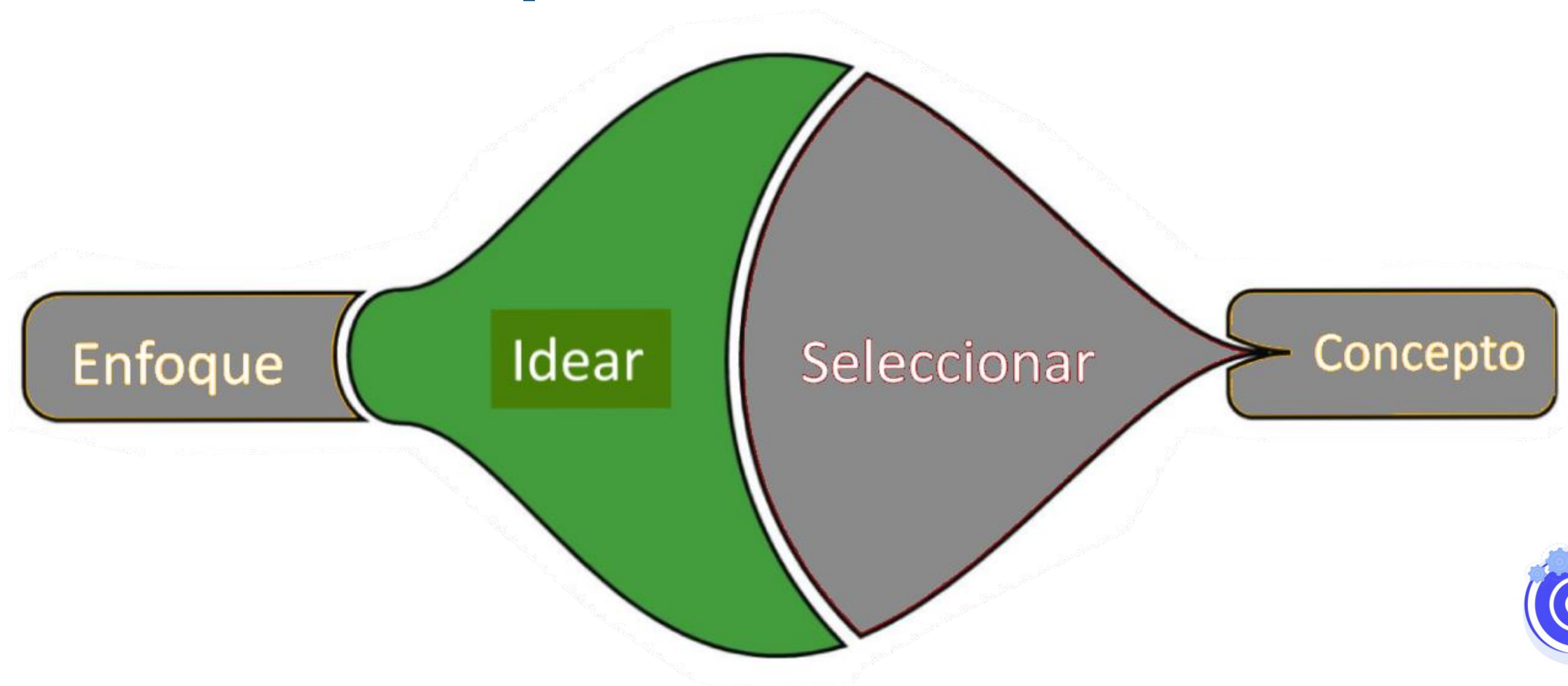
Se transforma a...

“¿Cómo podríamos conseguir revisar de forma automática los expedientes médicos?”



# #3 - Ideación

## El proceso creativo

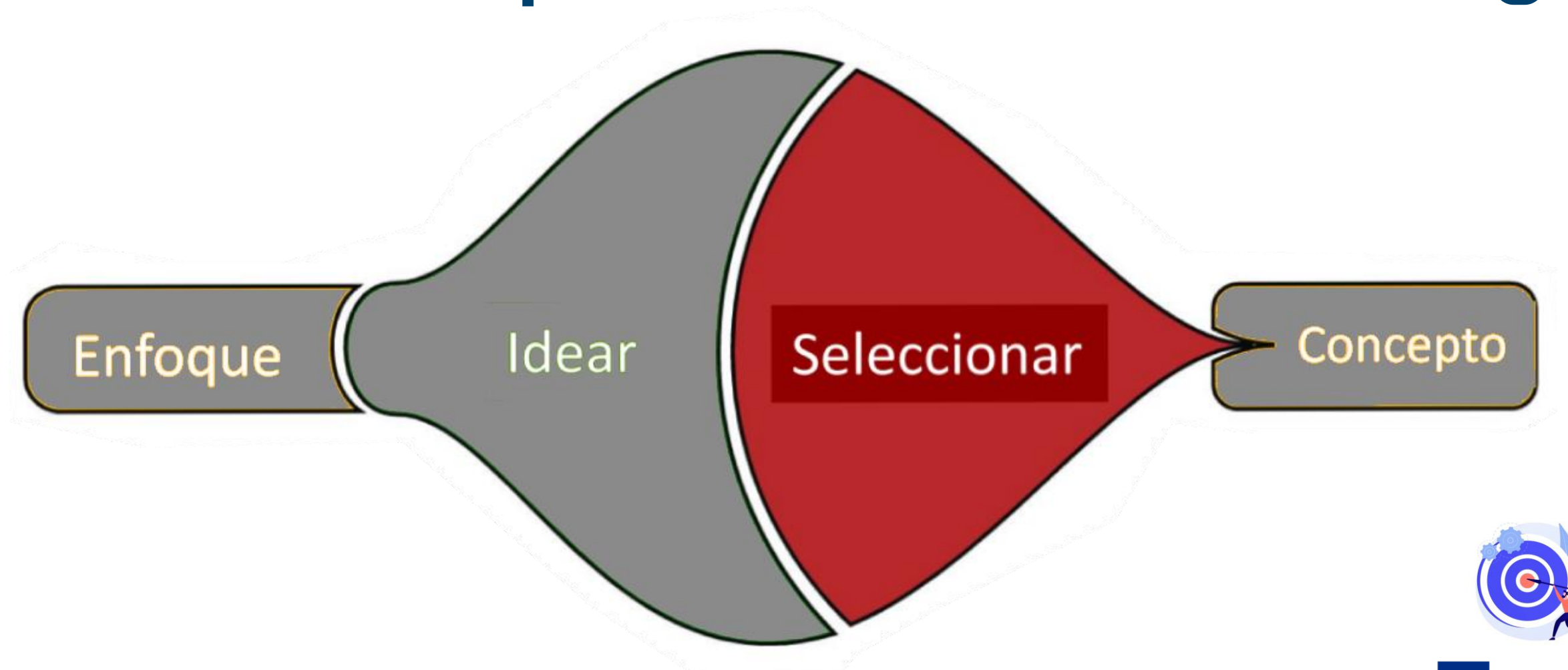


# #3 - Ideación Idear



# #3 - Ideación

## El proceso creativo



# #3 - Ideación

## Seleccionar / Generar



### Lluvia de ideas abierta

Silenciosa

En voz alta



# #3 - Ideación Seleccionar / Generar



Clasifica, evalúa y combina ideas

Tema #1

Tema #2



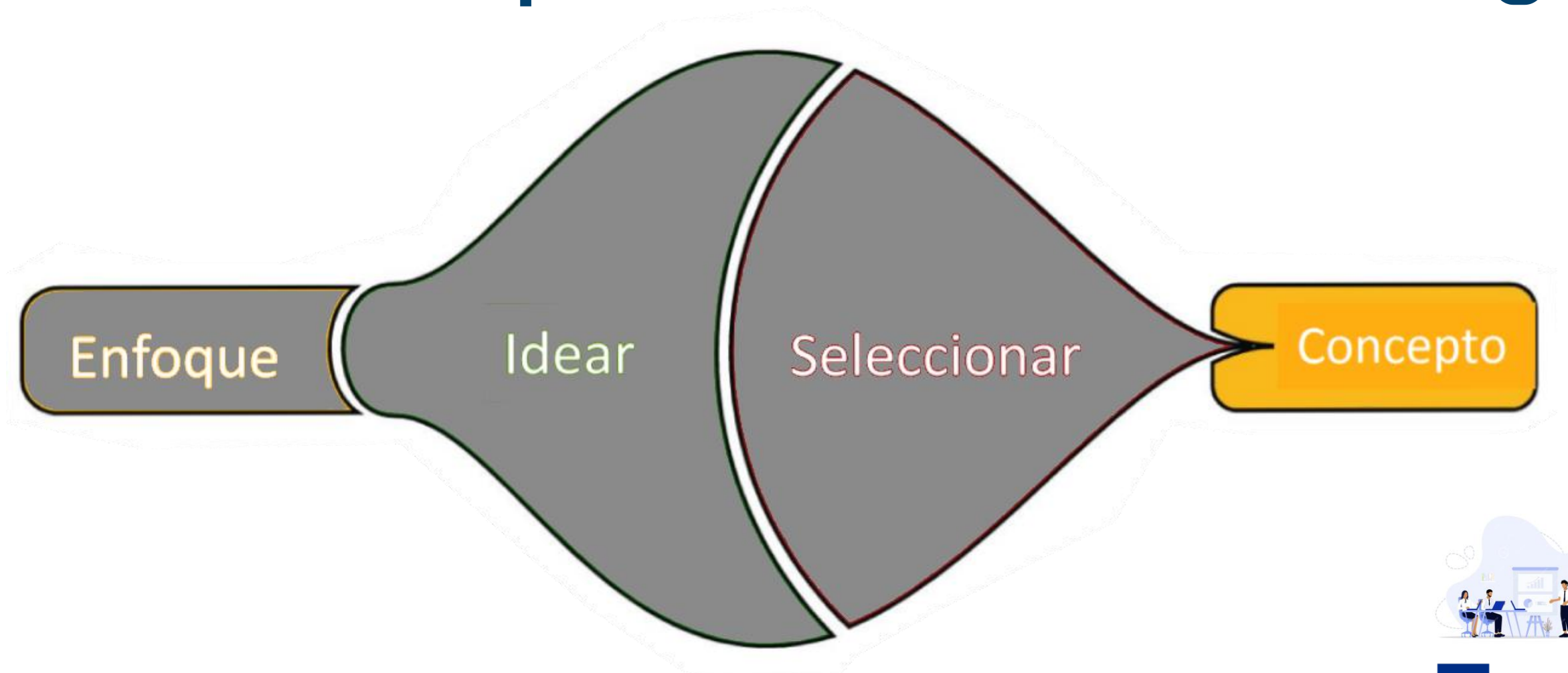
# #3 - Ideación

## Selección de ideas

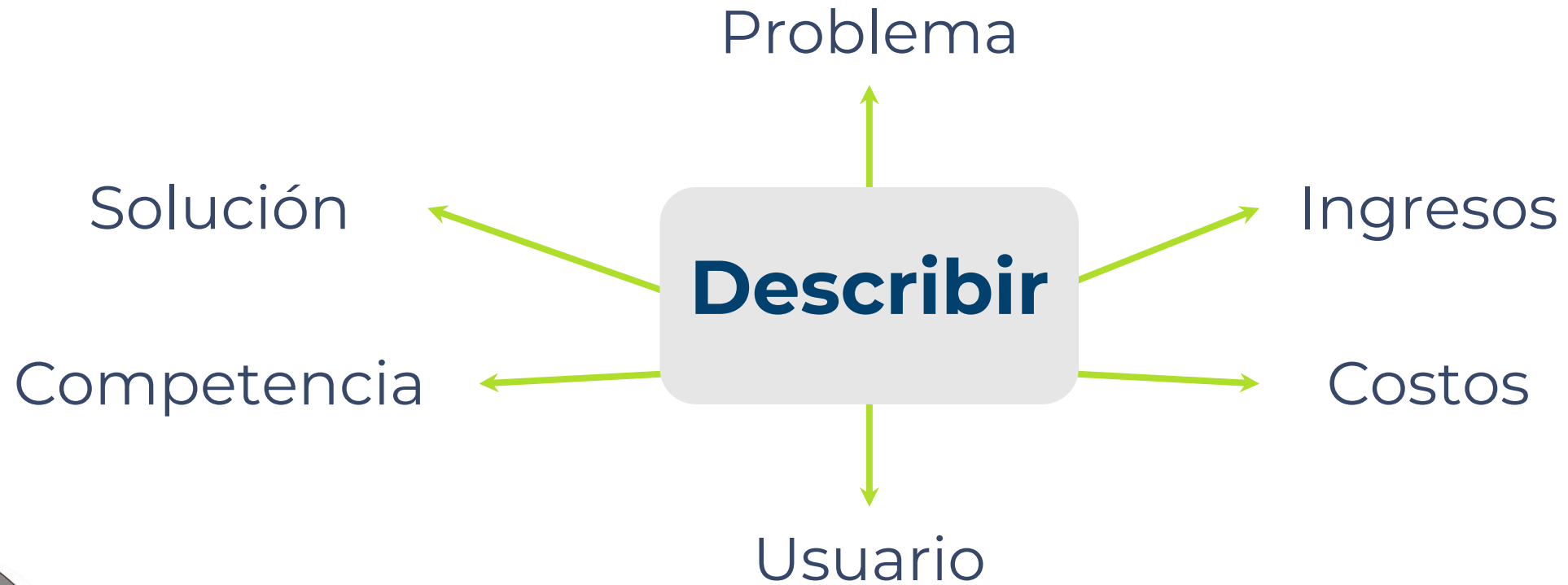


# #3 - Ideación

## El proceso creativo



# #3 - Ideación Conceptualizar



# #3 - Ideación

## Descripción de ideas



### Problema

¿Qué problema estás intentando resolver? ¿Qué necesidad del usuario estás satisfaciendo?

### Solución

¿Cuál es tu idea y cómo funciona? ¿Cuál es la funcionalidad principal de tu idea? ¿Cuál es tu propuesta de valor única para el usuario? ¿Cómo llevarás tu solución al mercado y alcanzarás al usuario?

### Usuario

¿A quién estás ayudando con tu solución? ¿Quién es el usuario más importante?

### Competencia

¿Cuáles son las soluciones alternativas al problema? ¿Quién ofrece esta solución? ¿Cómo le piensas ganar a la competencia?

### Costos

¿Cuánto va a costar desarrollar la solución? ¿Cuáles son los costos fijos y los variables recurrentes?

### Ingresos

¿Cómo vas a ganar dinero? ¿Quiénes pagarán? ¿Cuánto pagarán? ¿Cómo pagarán (un solo pago de entrada/suscripción recurrente/licencias)?



**Tu trabajo va a llenar gran parte de tu vida, y la única forma de estar verdaderamente satisfecho es hacer lo que crees que es un gran trabajo.  
Y la única forma de hacer un gran trabajo es amar lo que haces.**

*– Steve Jobs - fundador de Apple*

# ¿Preguntas?

**Muchas gracias!!**