



Interreg
España - Portugal

Fondo Europeo de Desarrollo Regional



UNIÓN EUROPEA



prototyping.

I JORNADA DE PROTOTIPADO

28 De Mayo de 2019

Y AHORA COMO



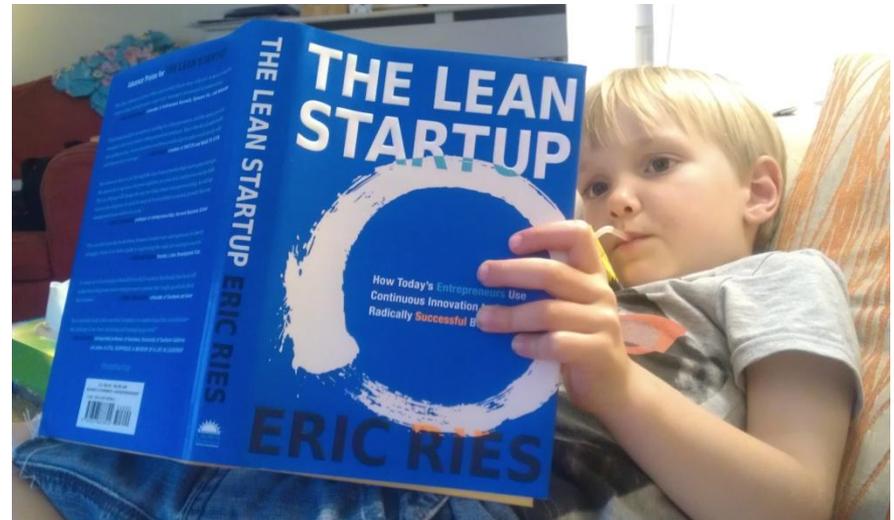
ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO + METODOLOGIA DE ARRANQUE

Creating Start-Up Success 101

AlexOsterwalder.com
@business_design

SteveBlank.com
@sgblank

Contribution by Alan Smith @thinksmith



El Método Lean Startup. (Eric Ries, 2011)

*“... no es una colección de tácticas individuales. Son **unos principios para abordar la cuestión del desarrollo de un nuevo producto**. La única manera de encontrar sentido a sus recomendaciones es **entender los principios subyacentes con los que trabaja.**”*

Los principios no son una fórmula matemática sino unas reglas conceptuales.
Para aplicarlas hay que tener un enfoque integral y creativo. (Holístico y heurístico).

LEAN

Delgado, enjuto, flaco, magro, [sin grasa](#).

STARTUP.

Experimento. Prototipo.

Una organización creada para buscar un Modelo de Negocio que consiga sostenerse en el mercado.

Lean Start Up asemeja el arranque a un Experimento sin Grasa.

Las diferencias entre una empresa consolidada y una empresa en modo arranque

Qué tenemos que hacer.

Cómo lo podemos hacer mejor

STARTUP vs EMPRESA

Experimento. Prototipo.

“Una organización diseñada para verificar productos innovadores en el mercado”

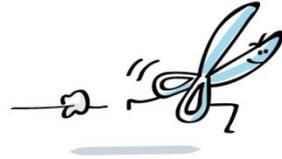
OBJETIVO.

Encontrar un negocio rentable antes de que se acabe el dinero.

Una organización dedicada a la ejecución de operaciones, cuya oferta satisface las necesidades de los clientes.

OBJETIVO.

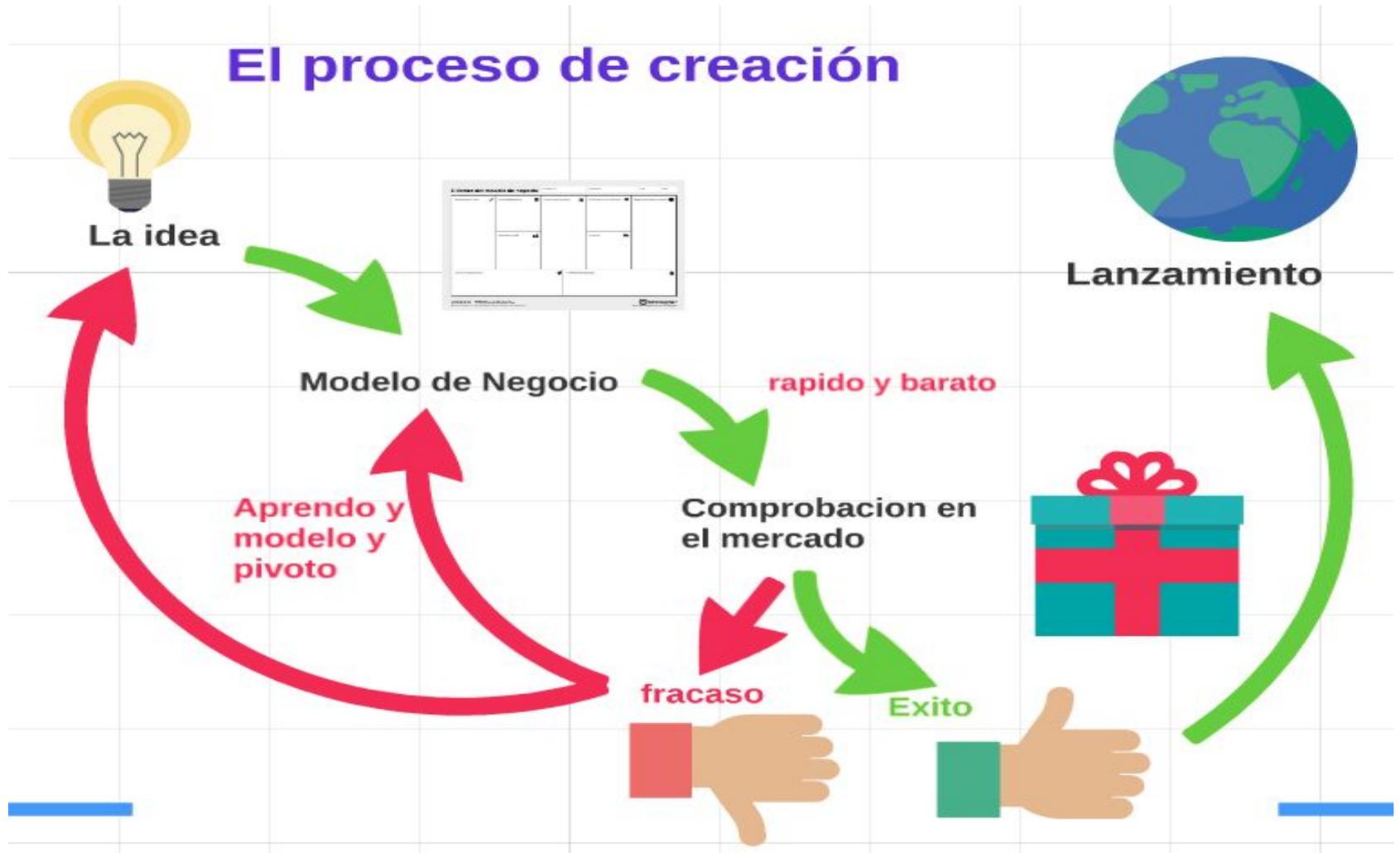
Rentabilidad & Sostenibilidad.

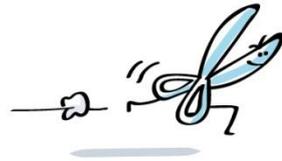


Hay muchos proyectos buenos que nunca se convierte en empresas porque no superan la fase de arranque, **se quedan sin dinero.**

De cómo arrancar depende el éxito o el fracaso de un proyecto de empresa.

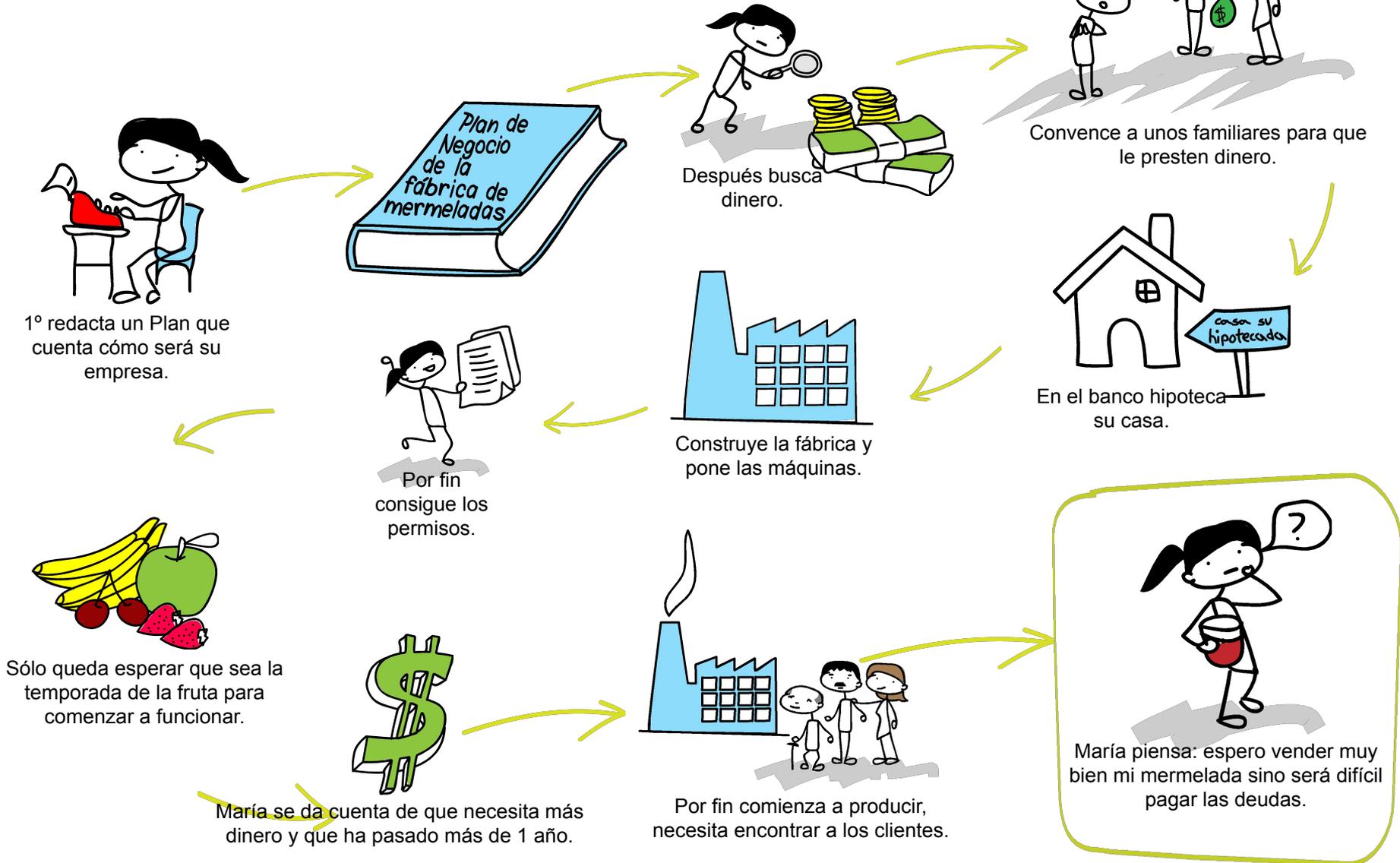
EL PROCESO DE EMPRENDIMIENTO



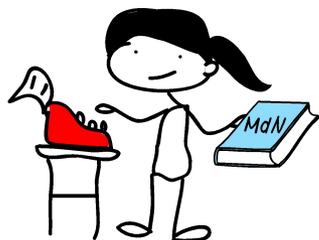


VEAMOS UN EJEMPLO...

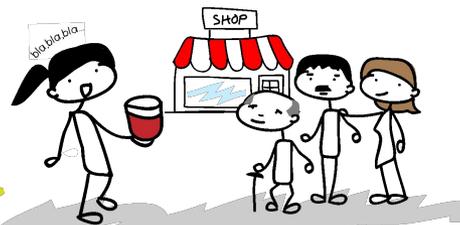
Empecemos con María que va a utilizar el PROCESO ANTIGUO:



Veamos cómo funcionaría el NUEVO PROCESO:



María desarrolla un Modelo de Negocio en 2 semanas.



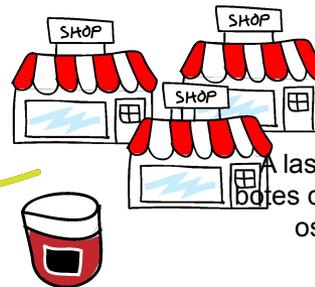
Habla con tiendas y posibles clientes para ver que tal recibirían una nueva marca de mermeladas.



Cómo las empresas podrían estar interesadas, alquila una fábrica y hace una pequeña producción. Un agricultor le da la fruta a cambio de mermelada. Es un poco más caro producir fuera.



María hace una segunda producción y comienza a vender (con menos margen) y le paga al agricultor.



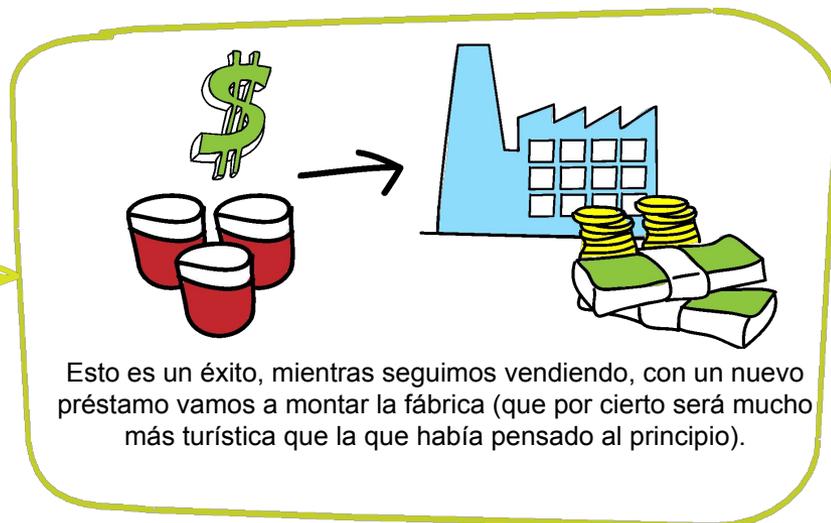
A las empresas les parecen grandes los botes que utiliza María y la etiqueta un poco oscura, pero la acogida es buena.



Las cosas van bien.



María pide en el banco un adelanto de ventas, no tiene bastante dinero, y compra un almacén propio y encarga una web, sigue fabricando fuera.



Esto es un éxito, mientras seguimos vendiendo, con un nuevo préstamo vamos a montar la fábrica (que por cierto será mucho más turística que la que había pensado al principio).

Claves para arrancar. Bootstrapping



Clave #1 Sal de tu espacio de confort.

No pises durante un tiempo la oficina, es el momento de salir del edificio.



Posiblemente tengamos miedo, nos equivoquemos y haya que rectificar por el camino, pero no lo sabremos hasta que empecemos, saliendo de la zona de confort.

Clave #2 El imperativo de la acción.

Ya hemos reflexionado sobre el negocio. Ahora es el momento de la acción.

Arrancar si o si. **Para aprender a conseguir clientes** que nos compren, que es lo que necesitamos, no hay más remedio que arrancar.

Tener un cliente desconocido (no cuentan los amigos) creemos que es un buen síntoma de que vamos en el buen camino. **No se debe arrancar una empresa (inversiones y gastos) sin tener ningún cliente.**



Clave #3 Arrancar como si fuese a salir mal.

Para ver lo que falla y poder rectificar a tiempo.

La incertidumbre de los mercados y los clientes (usuarios) determinan que, por mucha reflexión que haya habido, es muy posible que el primer plan falle.

Preparémonos.

scalabBle_
hub zaragoza

La triste realidad :-(
9/10 startups desaparecen
58 ideas = 1 éxito
66% cambian el plan A

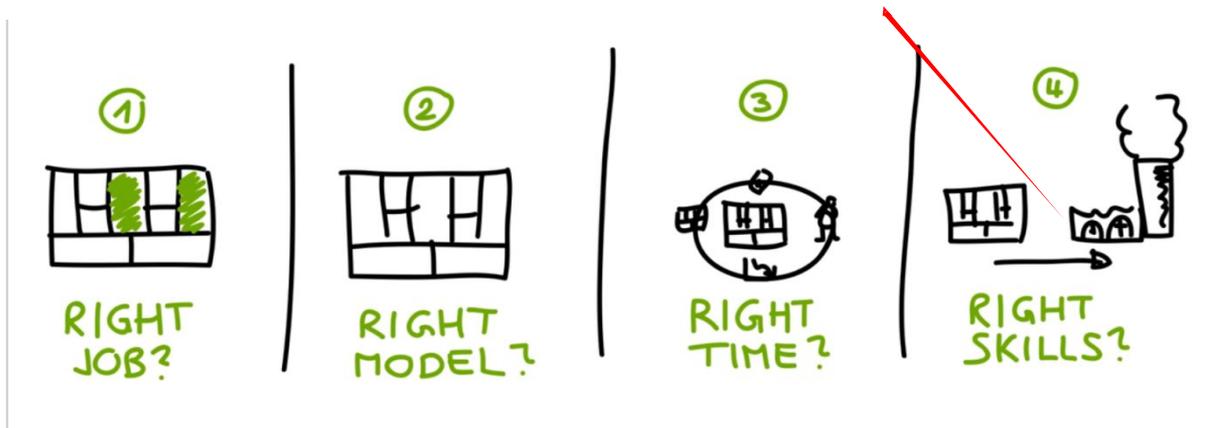
Clave #4 Prototipos vs encuestas.

Olvida las encuestas, simplemente no son fiables (acuérdate del walkman). Haz un **prototipo comprable** de la propuesta de valor (también vale un catálogo y una lista de precios o una web). Busca el producto mínimo que comprarían.

Sal a vender. Si no te compran, intérate en el por qué (se amable con cada cliente que te rechace, porque la información certera que te puede dar te puede ahorrar mucho tiempo y dinero).

Si te compran el reto es pedir un poco de tiempo y ejecutarlo.

Es importante que el prototipo sea algo factible. Recuerda que es uno de los cuatro elementos identificados de fallos de los modelos de negocio.



Clave #5 Rápido, rápido.

El tiempo lleva asociado un coste, y también desmoralización.

En el arranque debe eliminarse cualquier elemento que produzca demoras.
Es importante que el proceso de aprendizaje y de consecución de clientes sea **rápido**. **No tiene ninguna ventaja ser lento.**



Clave #6 Barato, barato, barato.

El arranque ha de **limitar los gastos al máximo**, de manera que no se quemen todas las balas, en el primer intento.

Así, si hay que rectificar el producto/negocio, cosa normal, habrá dinero.

La disciplina aquí es clara **todo lo que no es imprescindible sobra**. No hay matices. La importancia de la gestión del riesgo.



El éxito no depende de cuanto dinero tengo sino de cómo lo gasto.
Trabajar con lo que tenemos.

Clave #7. El cliente manda.

Otra vez, sí.

Decide que vale y que no.

Nuestro objetivo es aprender de su comportamiento.



EL CLIENTE ES EL JUEZ QUE DECIDE
QUE VALE Y QUE NO VALE.



Clave #8. Pivotar.



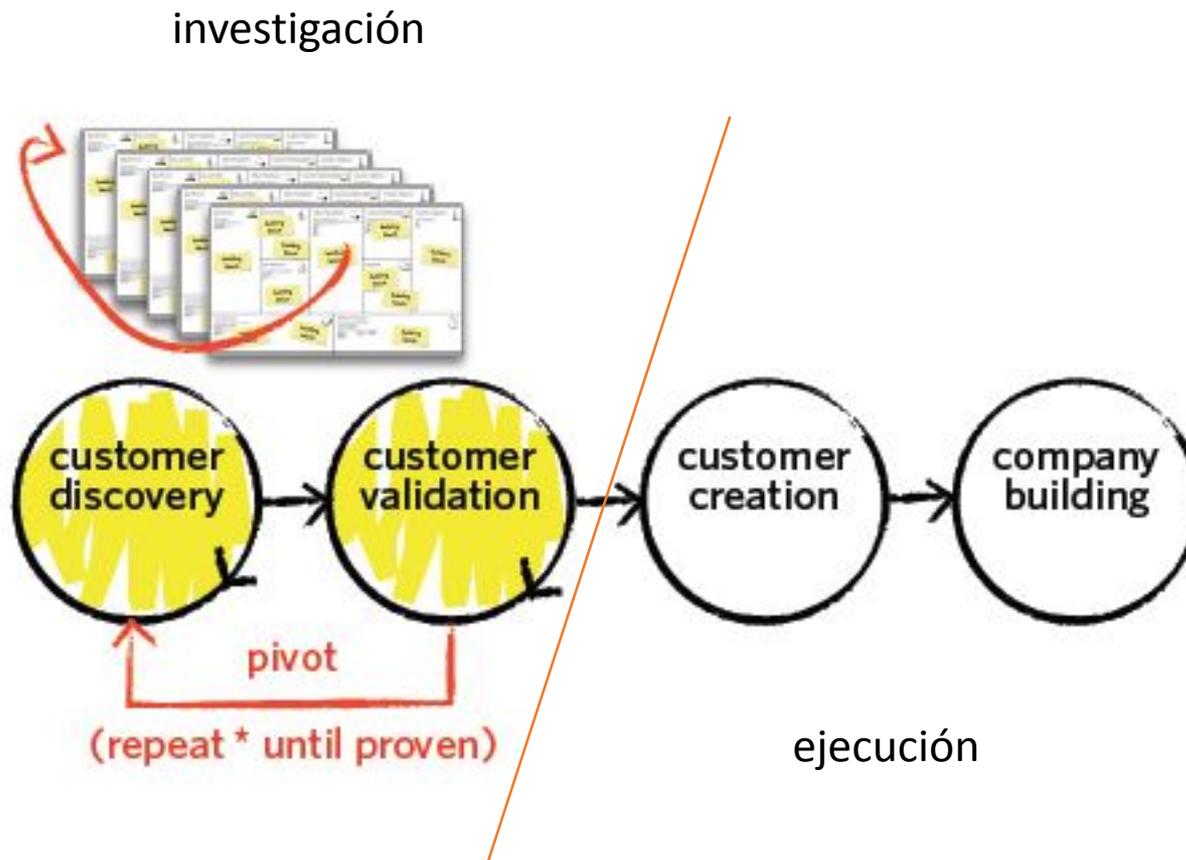
"I'm not leaving you, I'm pivoting to another man."

No te estoy dejando, te estoy pivotando por otro hombre.

Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).

the pivot



Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).

Es muy posible que tengas que modificar tu oferta par adaptarla a tus clientes.

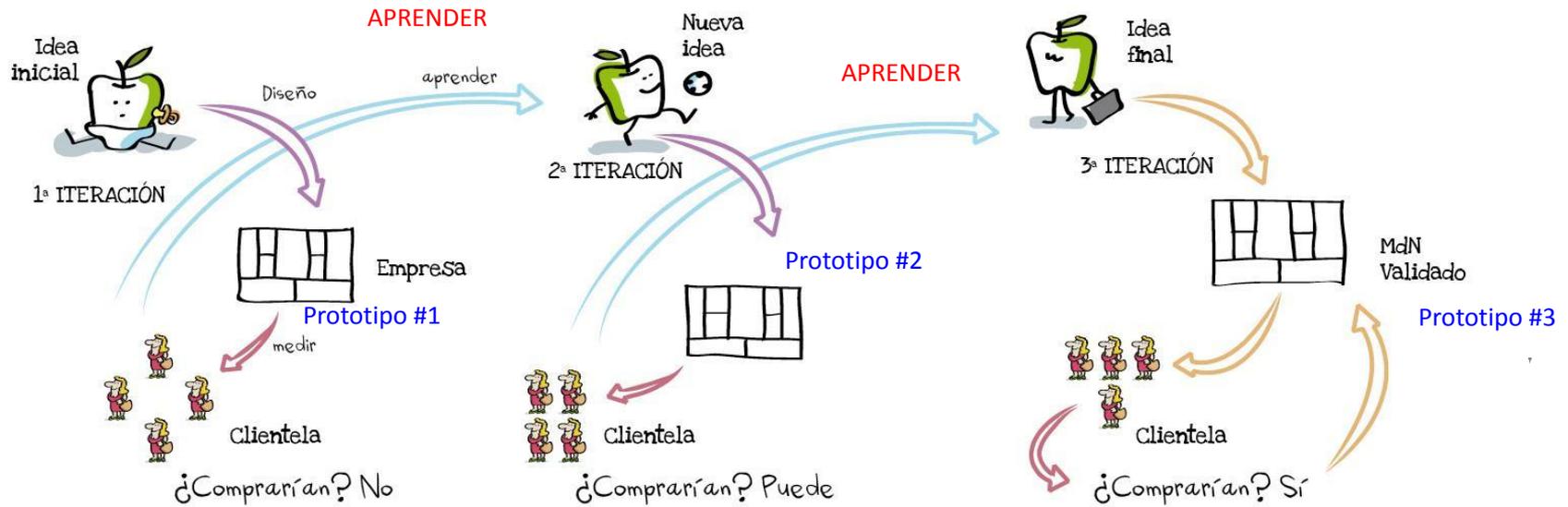
Cada vez que modifiques tu oferta, es muy importante aprender el por qué hemos fallado, esto nos permitirá entender y comprender la lógica del mercado y los clientes.

Objetivo: Conocimiento validado en el mercado. Esto es lo valioso para no empezar de cero.



Clave #8. Pivotar: No compra nadie, cambia cosas.

Cuidado con construir un producto que nadie quiera comprar (ni usar).



Clave #9. Gestión de la Iteraciones.

Cada arranque fallido debemos volver a empezar, con las cosas que hemos aprendido, esto se considera una interacción.

La clave es que la rapidez del proceso y la escasez de gasto nos aguante para el mayor número de iteraciones posibles. De ahí la importancia de la Gestión.

Más iteraciones, más posibilidades de éxito. Así de simple, el reto no es acertar a la primera, sino acertar antes de quedarnos sin recursos.



Clave #10. Sobre las decisiones tardías.

Con el método Lean Start Up, las decisiones se toman tarde, no antes de empezar como en el método clásico de emprendimiento. Se toman conforme tengo información, es decir conocimiento validado en el mercado.

Sabemos que cuanto más tarde más coste tienen, pero siempre este es menor al de tomar una decisión mala (muy probable si no tengo información, al inicio)



**LO MAS IMPORTANTE ES LA VALIDACION
DEL MERCADO....**

QUIEN ME VALIDA?

**LO MAS IMPORTANTE ES LA VALIDACION
DEL MERCADO....**

QUIEN ME VALIDA?

EL CLIENTE

ASI QUE EL PRIMER PASO PARA ARRANCAR SERIA...

ASI QUE EL PRIMER PASO PARA ARRANCAR SERIA...

DESCUBRIR CLIENTES



Contacto con el cliente.

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES POR EL “TIME TO MARKET”



Cliente	Importancia empresa.	Time to market
1	Gallinero	Rápido
2	Palco	Medio
3	Patio.	Lento

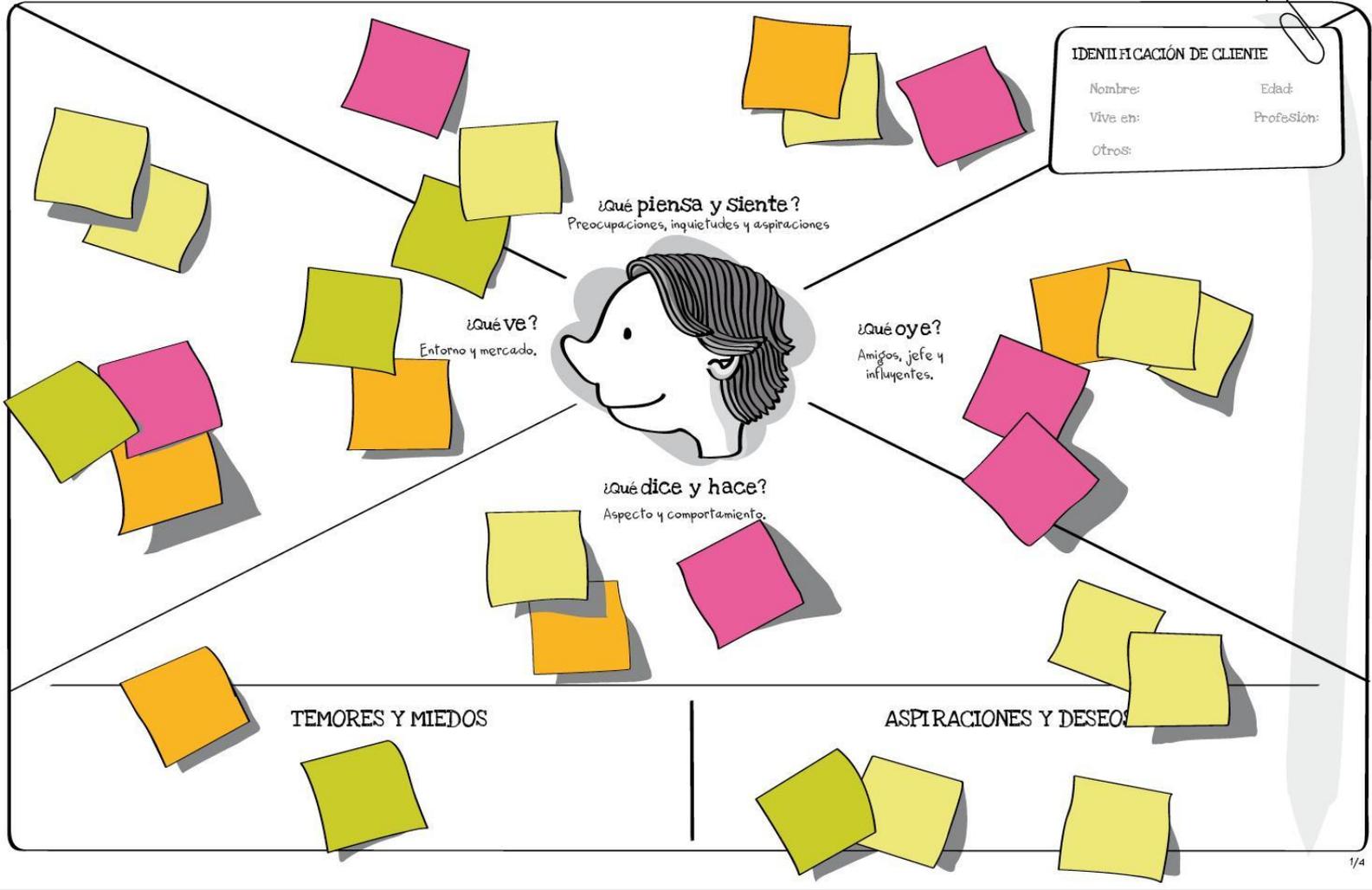
mapa de empatía

Elaborado por: _____

Fecha: ____/____/____

IDENTIFICACIÓN DE CLIENTE

Nombre:	Edad:
Vive en:	Profesión:
Otros:	

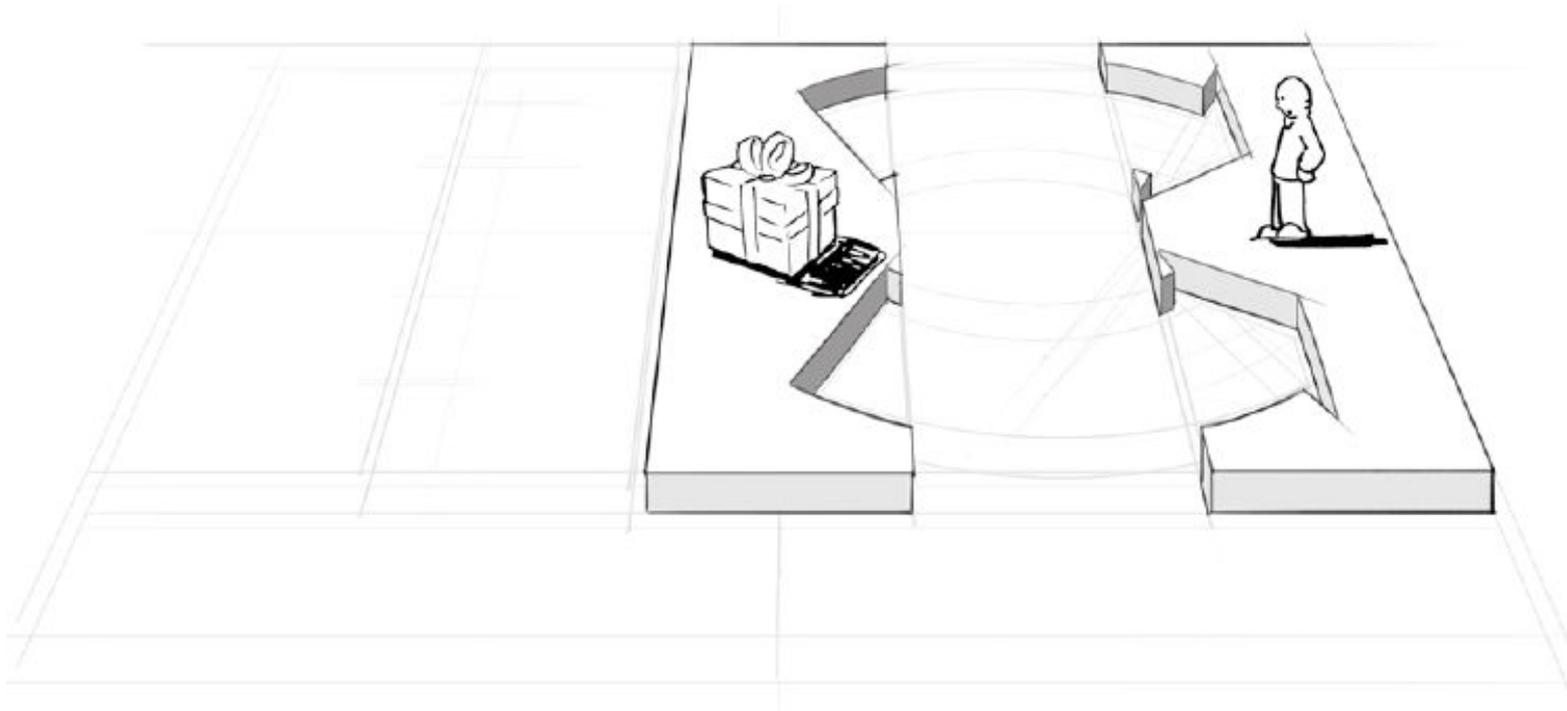


2. Ahora vamos a construir nuestro producto o servicio.

Propuesta de



Qué ofrecemos a nuestro cliente (Ahora que lo conocemos)



PMV

PRODUCTO MINIMO VIABLE

Ahorro

Para arrancar reduce y simplificar tu producto.

Ahorrando en inversión y gasto.

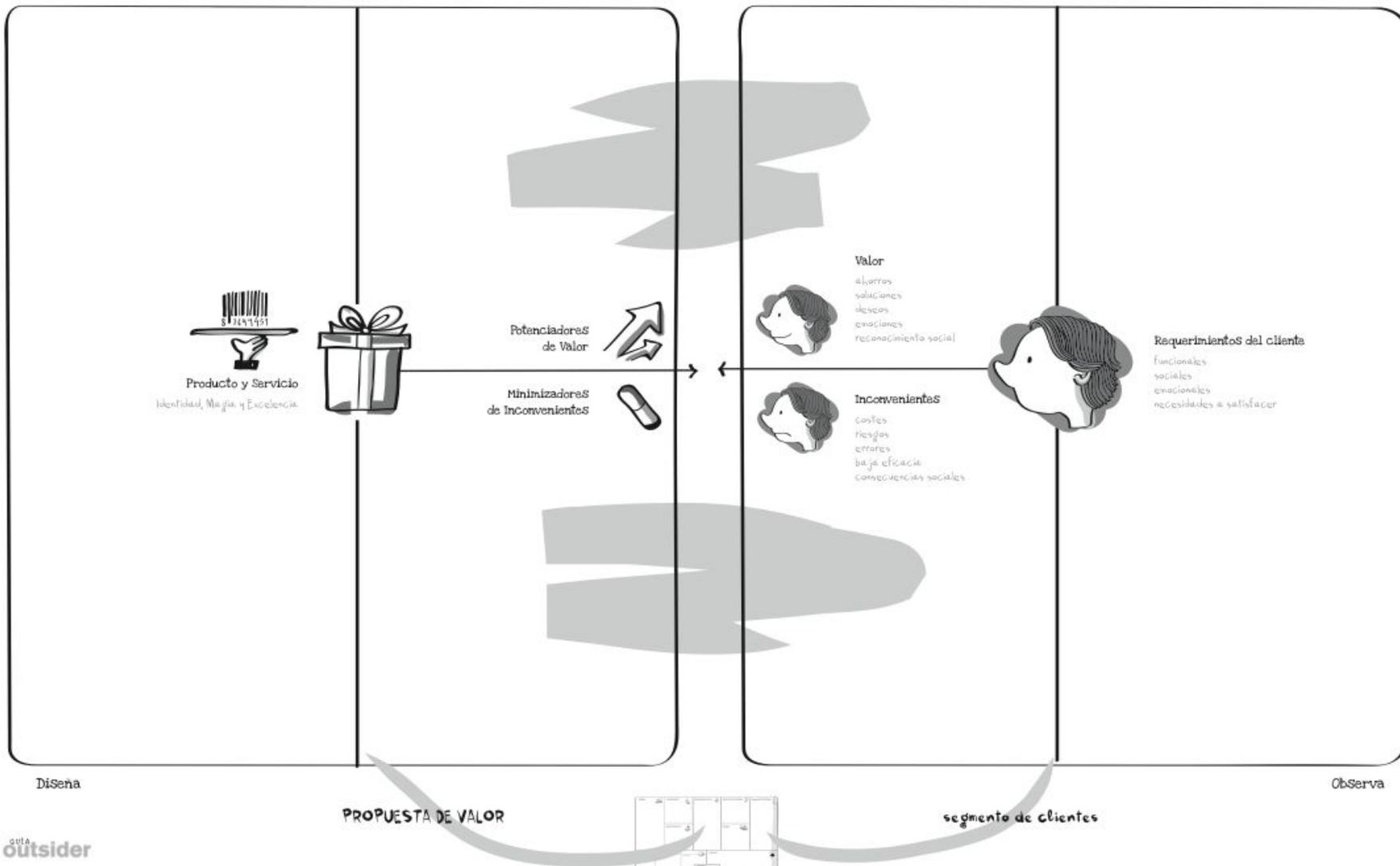
¿Hasta dónde?

Hasta el Producto Mínimo Viable.

las líneas rojas a partir de las cuales el cliente diría, “por ahí no paso”.

3. Construye una propuesta pensando en tu cliente.

¿qué requiere, que valora y que inconvenientes tiene?



3. Recuerda las características necesarias.

Propuesta de valor.



Tatúatelo
!!!

Identidad

Magia.
Experiencia

Generar
experiencias
memorables

Sobrepasar
expectativas

Prop

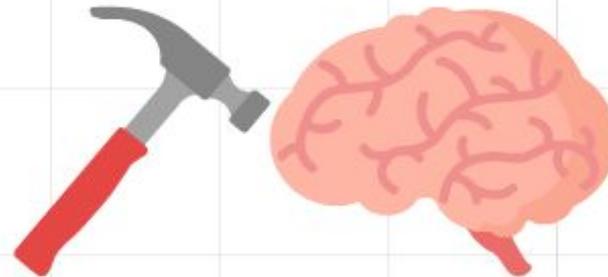


Relación
emocional
activa.

Deleitar al
cliente

PMV

Producto Mínimo Viable



¿Como puedo hacer algo rapido y barato que tenga magia, identidad y calidad para el cliente objetivo?

Y AHORA QUE?

Y AHORA QUE?

1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR

Y AHORA QUE?

- 1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR**
- 2. HEMOS DISEÑADO UN PRODUCTO O SERVICIO**

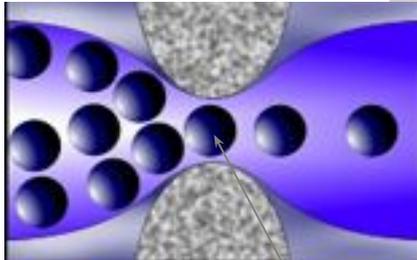
Y AHORA QUE?

1. HEMOS ELEGIDO UN CLIENTE A QUIEN DESCUBRIR
2. HEMOS DISEÑADO UN PRODUCTO O SERVICIO
3. **CUAL ES EL TERCER PASO?**

3. HACERSELA LLEGAR.

Canal de distribución.

¿Cómo traslado la oferta



Limitador de la oferta

Percepción.

Evaluación.

Selección.

Logística.

PERO OJO.....

RECUERDA....

RAPIDO Y BARATO

DISEÑO DE LA PROPUESTA DE VALOR

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

< ESCUELA YOGA >

Fecha: 12/10/2015

I ♥ YOGA.

Espacio Cuidado
(Interiorismo)

Sin contenido metafísico.
ESPACIOS PARA HABLAR.



Producto y Servicio
Identidad, Magia y Excelencia



TRATO AMABLE
ORIENTADO A CLIENTES.

ACUERDOS CON EMPRESAS
BIENESTAR

- MASAJES • BELLEZA.
- SPA.
- DIETISTAS
- ROPA DEPORTE/MODA.

RECONOCIMIENTO DE LA
UNESCO



Ejercicia Probada.

Detalles → camisetas chulas.

YOGA PARA EMBARAZADAS

Potenciadores
de Valor



Minimizadores
de Inconvenientes



ESPACIO PARA
NIÑOS



... o un acuerdo con
una empresa vecina

o "Yoga para niños"
Sin molestar

HORARIOS FLEXIBLES

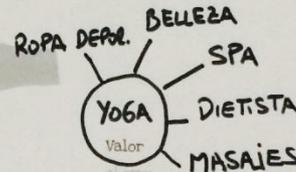


PAGO MENSUAL

40-60€

1-3 veces semana

FLEXIBILIDAD



Inconvenientes

costes
riesgos
errores
baja eficacia
consecuencias sociales

DIFICULTAD DE
HORARIOS

Parking o lejos de
casa

¿Qué hacer con los niños?



LUGAR ANTIESTRES

'En Clase'
No sea competitivo
Relajante

* Ponga en forma
CUERPO & ALMA

Requerimientos del cliente

funcionales
sociales
emocionales
necesidades a satisfacer

No es un espacio curativo
Ni esotérico.



PROFESORES -
Centrados en el Tratado
no en los resultados

* CORRECCIÓN *

PASARLO BIEN

Hablar + Detalles

(Zumo natural)



Diseña

PROPUESTA DE VALOR



SEGMENTO DE CLIENTES

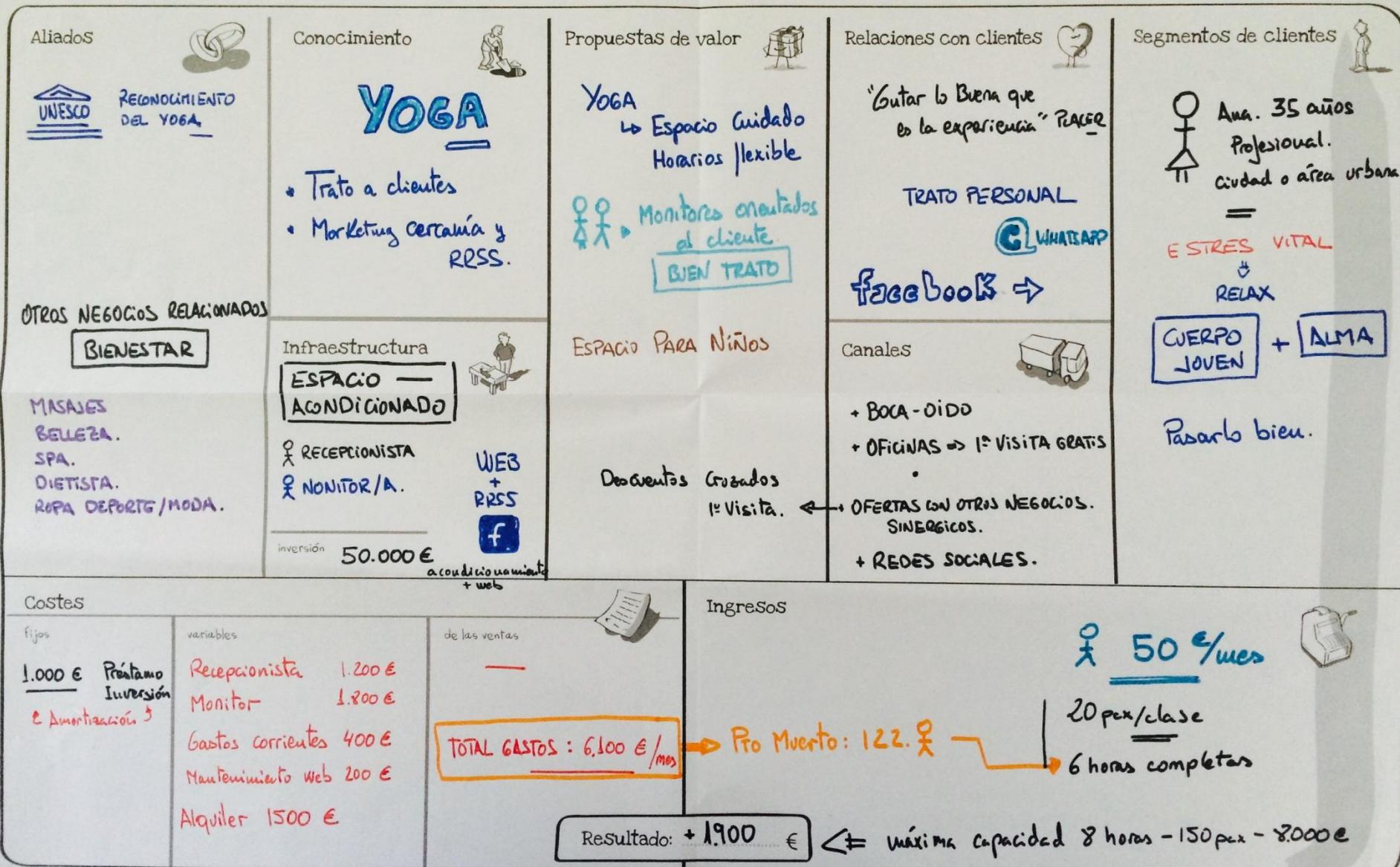
Observa

MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015



MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

BOOT-STRAPPING



Conocimiento

Necesito un poco de ayuda de amigos y familia!

tas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de clientes



al recepcionista lo contrataremos cuando empiece a funcionar !!

Espacio Cuidado
Horarios flexible

"Gustar lo Buena que es la experiencia" PAZ

♀ Ana. 35 años
Profesional.
Ciudad o área urbana

OTROS NEGOCIOS RELACIONADOS

BIENESTAR

MASAJES
BELLEZA.
SPA.
DIETISTA.
ROPA DEPORTE/MODA.

Infraestructura

ESPACIO ACONDICIONADO

♀ RECEPCIONISTA
♂ MONITOR/A.

inversión 50.000€

ALQUILER ESPACIO

ACUERDO NEGOCIOS BIENESTAR

Inversión → 0€
ALQUILER → 1300€

WEB + RSS

WEB INICIAL
↓
facebook

WHATSAPP @
0€ Inversión

Δ lo mejor me pueden prestar un espacio para empezar!
(alquiler = 0€)

ESTADO PERSONAL

El alquiler se hace cuando tenga clientes!
↓ RIESGO

ESTRES VITAL
↓
RELAX

CUERPO JOVEN + ALMA

+ BOCA-OIDO

1ª VISITA GRATIS

Pasarlo bien.

GASTOS

♀ monitor → 1000€
♂ Alquiler → 1.300€
G. Corrientes → 200€
TOTAL GASTOS: 2500€

PUNTO MUERTO #1

50 pax

Sin sueldo

30 pax. €/mes

Costes

fijos

1.000€ Préstamo Inversión
+ Amortización

variables

Recepcionista 1.200€
Monitor 1.800€
Gastos corrientes 400€
Mantenimiento web 200€
Alquiler 1500€

de las ventas

TOTAL GASTOS: 6.100 €/mes

Pro Muerto: 122. ♀

20 pax/clase

6 horas completas

Resultado: +1900€

← máxima capacidad 8 horas - 150 pax - 8.000€

10 Reglas para arrancar.

1.- No te dediques a nada que no sea crítico.

2.- Prepara un prototipo de tu oferta comprable, con precios. O un catálogo o web.

Asegúrate que los clientes comprarían tu oferta.

3.- Sal a vender: Habla e interacciona con los clientes.

Encontrar un cliente es la mitad del camino. *Siempre que no sea tu amigo del alma.*

4.- Si no vendes, estudia el por qué y cambia, pivota.

Pregunta con amabilidad, su información honesta te puede ahorrar mucho tiempo y dinero.

5.- No gastes en nada que no sea imprescindible. Esto es una disciplina.

Cualquier ahorro de algo prescindible es un éxito.

Que los gastos dependan de los ingresos (compartan riesgos).

6.- Reduce las inversiones. O mejor elimínalas, es posible, utiliza tu imaginación.

En vez de comprar, alquila o paga por uso.

Pide favores que devolverás cuando la empresa funcione.

7.- Reduce el tiempo de planificación.

El periodo de reflexión hasta el arranque no debe durar más de un mes.

8.- Acelera la interacción, Cuando arranques, todo tu tiempo es para buscar clientes.

9.- Empieza desde el primer momento a trabajar y a hablar con el banco.

Los bancos necesitan tiempo de relación para poder ayudarte, que cuando los necesites te conozcan.

10.- Olvídate de los aspectos legales, estás en pruebas.

Si funciona entonces es el momento de dar todo de alta. Si necesitas permisos busca aliados.

**SE CREATIVO Y MIRA DESDE DIFERENTES
PERSPECTIVA LAS COSAS**

El holismo (del griego ὅλος [yólos]: "todo", "por entero", "totalidad") es una posición metodológica que postula cómo los sistemas y sus propiedades, deben ser analizados en su conjunto y no solo a través de las partes que los componen, peor aun consideradas éstas separadamente.

Analiza y observa el sistema como un todo integrado y global que en definitiva determina cómo se comportan las partes mientras, un mero análisis de éstas, no puede explicar por completo el funcionamiento del todo.

El holismo considera que el "todo" es un sistema más complejo que una simple suma de sus elementos constituyentes o, en otras palabras, que su naturaleza como ente no es derivable de sus elementos constituyentes. El holismo defiende el sinergismo entre las partes y no la individualidad de cada una.

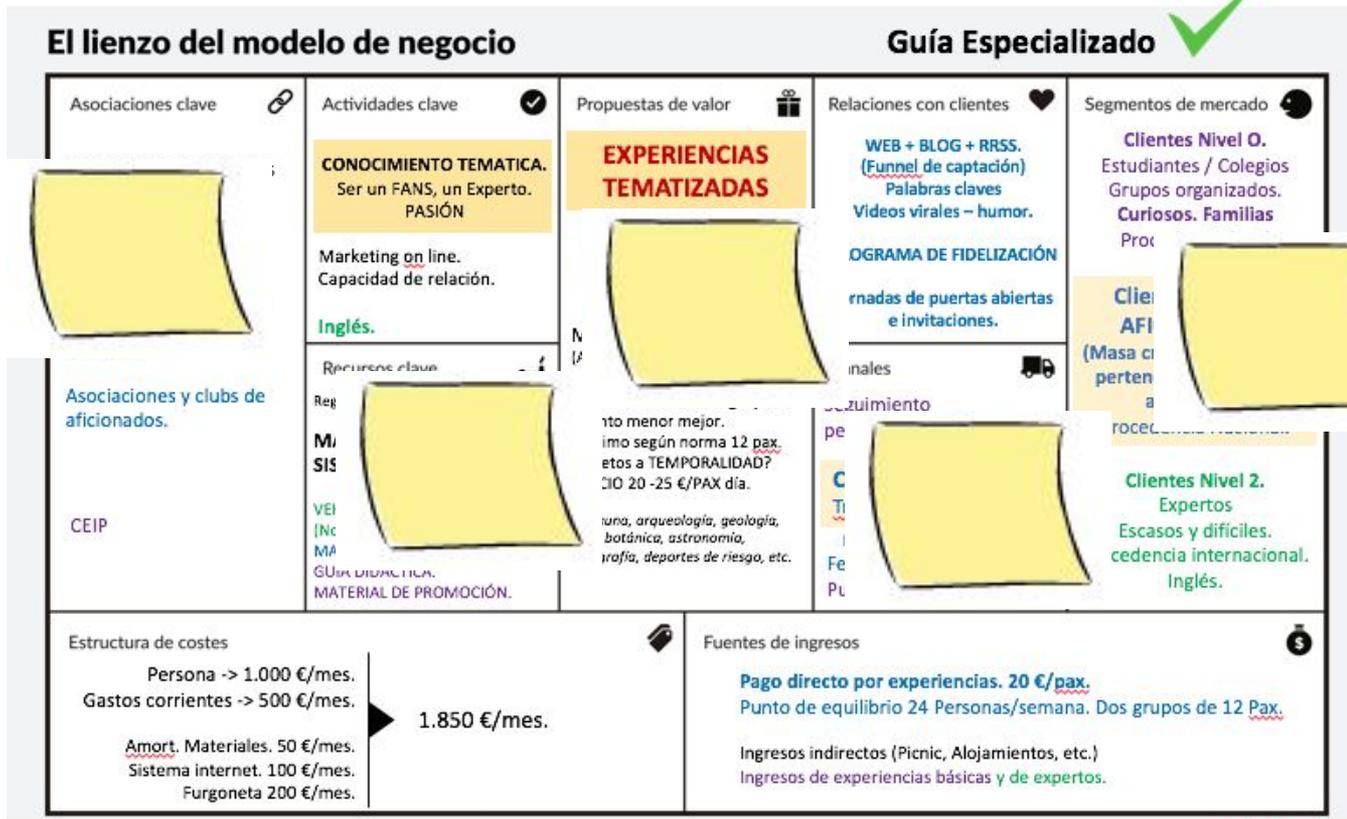
Heurística procede del griego, significa «hallar, inventar» (etimología que comparte con eureka²). Es un rasgo característico de los humanos.

Un conjunto de reglas metodológicas no necesariamente forzosas, positivas y negativas, que sugieren o establecen cómo proceder y qué problemas evitar a la hora de generar soluciones y elaborar hipótesis.

El arte y la ciencia del descubrimiento y de la invención o de resolver problemas mediante la creatividad y el pensamiento lateral o pensamiento divergente.

Según el matemático George Pólya la base de la heurística está en la experiencia de resolver problemas y en ver cómo otros lo hacen. Consecuentemente se dice que hay búsquedas ciegas, búsquedas heurísticas (basadas en la experiencia) y búsquedas racionales.

ARRANCA CON LO MINIMO IMPRESCINDIBLE...



08/03/2019

MODELO DE NEGOCIO

< ESCUELA YOGA >

Elaborado por: Gerónimo Sánchez

Fecha: 12/10/2015

BOOT-STRAPPING



Conocimiento

Necesito un poco de ayuda de amigos y familia!

tas de valor



Relaciones con clientes



Segmentos de clientes



al recepcionista lo contrataremos cuando empiece a funcionar !!

Espacio Cuidado
Horarios flexible

"Gustar lo Buena que es la experiencia" PAZ



Ana. 35 años
Profesional.
Ciudad o área urbana

OTROS NEGOCIOS RELACIONADOS

BIENESTAR

MASAJES
BELLEZA.
SPA.
DIETISTA.
ROPA DEPORTE/MODA.

Infraestructura

ESPACIO ACONDICIONADO

♀ RECEPCIONISTA
♂ MONITOR/A.

inversión 50.000€

ALQUILER ESPACIO

ACUERDO NEGOCIOS BIENESTAR

Inversión → 0€
ALQUILER → 1300€

WEB + RSS

WEB INICIAL
↓
facebook

WHATSAPP @
0€ Inversión

Δ lo mejor me pueden prestar un espacio para empezar!
(alquiler = 0€)

ESTADO PERSONAL

El alquiler se hace cuando tenga clientes!
↓ RIESGO

ESTRES VITAL
↓
RELAX

CUERPO JOVEN + **ALMA**

+ BOCA-OIDO

1ª VISITA GRATIS

Pasarlo bien.

GASTOS

♀ monitor → 1000€
♂ Alquiler → 1.300€
G. Corrientes → 200€
TOTAL GASTOS: 2500€

PUNTO MUERTO #1

50 pax

Sin sueldo

30 pax. €/mes

Costes

fijos

1.000€ Préstamo Inversión
+ Amortización

variables

Recepcionista 1.200€
Monitor 1.800€
Gastos corrientes 400€
Mantenimiento web 200€
Alquiler 1500€

de las ventas

TOTAL GASTOS: 6.100 €/mes

Pro Muerto: 122. ♀

20 pax/clase

6 horas completas

Resultado: +1900€

← máxima capacidad 8 horas - 150 pax - 8.000€



El plan de arranque.

El p

Tiempo de ejecución.

Cuadro de mando simple.

Evaluación final.

El p

Este Modelo de Negocio es el desarrollado en el apartado anterior siguiendo la técnica de Bootstrapping.



El p

Hace falta un relato de la acción que explique cómo se va a poner en marcha el modelo de negocio.

Este es un plan que se debe resumir en 10 – 15 líneas.

El plan de arranque.

HAZ UN PLAN DE ACCION CON TODAS LAS COSAS QUE TIENES QUE HACER, CONSEGUIR, COMPRAR, ALQUILAR, PERSONAS CON LAS QUE NECESITAS CONTACTAR, DEFINE AQUÍ TODO LO NECESARIO PARA QUE UNA PRIMERA PRUEBA DE MERCADO.

El p

Tiempo de
ejecución.

Tiempo de ejecución: 5 Semanas.

El p

Tiempo de ejecución.

Coste asociado:

Evento + Alquiler de sala: 1.000 €.

Folletos y facebook: 200 €

Recepcionista: 300 €

Gastos varios: 300 €

Total del plan: 1.800 €

Inversiones: 1.500 € Materiales.

El p

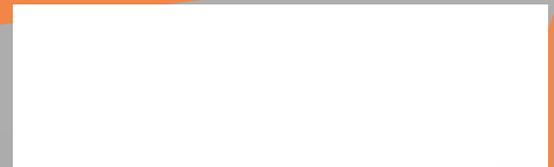
Tiempo de ejecución.

Clientes a conseguir para la escuela: 20.
Ingresos esperados mensuales: 1.000 €/mes.
Coste: 1.800 €
Inversión: 1.500 €
Tiempo 5 Semanas.

El p

Tiempo de ejecución.

Cuadro de mando simple.



El plan de arranque.

	Inicial	Final Previsto.	Final ejecutado.
Tesorería. Cash disponible.	8.000 €	4.700 €	
Clientes	0	20	
Inversiones realizadas.	0 €	1.500 €	
Gastos generados	0 €	1.800 €	
Ingresos mensuales.	0 €	1.000 €	
Costes mensuales.	0 €	300 € recepcionista. 300 € Alquiler sala. (4 horas por semana) 100 € Otros. Total (900€)	
Rentabilidad.	0 €	1.000 € - 900 € (100 €) Sin contar sueldo propietaria.	
Tiempo		5 semanas.	

El p

Tiempo de ejecución.

Cuadro de mando simple.

Evaluación final.



El plan de arranque.

	Inicial	Final	Realizado.
Tesorería. Cash disponible.	8.000 €	4.700 €	6.000 €
Cientes	0	20	10
Inversiones realizadas.	0 €	1.500 €	1.300 €
Gastos generados	0 €	1.800 €	1.500 €
Ingresos mensuales.	0 €	1.000 €	850 €
Costes mensuales.	0 €	300 € recepcionista. 300 € Alquiler sala. (4 horas por semana) 100 € Otros. Total (900€)	250 € Mejor acuerdo. 250 € Mejor acuerdo. 200 € Muchos gastos pequeños. Total (700 €)
Rentabilidad.	0 €	1.000 € - 900 € (100 €) Sin contar sueldo propietaria.	850 € - 700€ (150 €) Sin contar sueldo propietaria.
Tiempo		5 semanas.	6 Semanas

El plan de arranque.

Elemento de aprendizaje	
Captación de clientes.	<p>El trabajo debe ser más comercial, establecer una red de clientas potenciales.</p>
Recepcionista.	<p>El trabajo debe ser más comercial, establecer una red de clientas potenciales.</p>
Espacio de trabajo.	<p>¿Se podría trabajar a largo plazo con la empresa proveedora de la sala? A las clientas les gusta la sala y es cómoda.</p>
Material de trabajo.	<p>La siguiente compra será más barata, tenemos un nuevo proveedor. Además, siempre equivocados en los materiales.</p>

Qué hemos aprendido, es importante escribirlo para no olvidarlo.

Nuevo. Plan de arranque o mejora.

Nueva actuación de captación directa con un día de puertas abiertas.
Utilización de las 17 personas contentas con la escuela de Yoga.

	Inicial	Final Previsto.	Final ejecutado.
Tesorería. Cash disponible.	5.200 €	3.900 €	
Clientes	17	30	
Inversiones realizadas.	1.300 €	500 €	
Gastos generados	1.500 €	800 €	
Ingresos mensuales.	850 €	2.350 €	
Costes mensuales.	250 € Mejor acuerdo. 250 € Mejor acuerdo. 200 € Muchos gastos pequeños. Total (700 €)	400 € recepcionista. 500 € Alquiler sala. (8 horas por semana) 200 € Otros. Total (1.100€)	
Rentabilidad.	850 € - 700€ (150 €) Sin contar sueldo propietaria.	2.350 € - 1.100 € (1.250 €) Sin contar sueldo propietaria.	
Tiempo		3 semanas.	

El plan de arranque. Plantillas

Inicial

Final Previsto.

Final ejecutado.

Tesorería. Cash disponible.

Clientes

Inversiones realizadas.

Gastos generados

Ingresos mensuales.

Costes mensuales.

Rentabilidad.

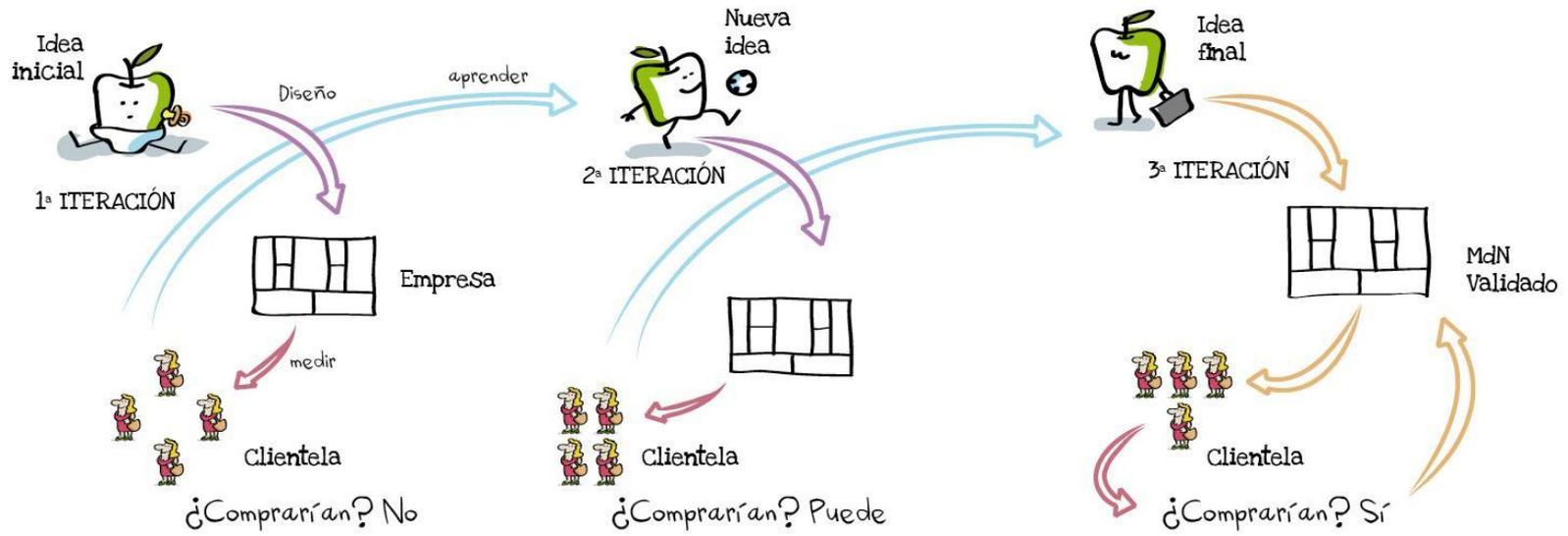
Tiempo

El plan de arranque. Plantillas

Elementos de aprendizaje

Qué hemos aprendido, es importante escribirlo para no olvidar.

ORIENTACION A RESULTADOS



El proceso de creación



La idea



Modelo de Negocio

rapido y barato

Comprobacion en el mercado

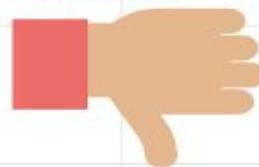
Aprendo y modelo y pivoto

fracaso

Exito



Lanzamiento



EL ARTE DE MEDIR

Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar

DESCUBRO - CREO - MIDO – MEJORO.....

10 Reglas para arrancar.

- 1.- No te dediques a nada que no sea crítico.
- 2.- Prepara un prototipo de tu oferta comprable, con precios.
O un catálogo o web.
Asegúrate que los clientes comprarían tu oferta.
- 3.- Sal a vender: Habla e interacciona con los clientes.
Encontrar un cliente es la mitad del camino. *Siempre que no sea tu amigo del alma.*
- 4.- Si no vendes, estudia el por qué y cambia, pivota.
Pregunta con amabilidad, su información honesta te puede ahorrar mucho tiempo y dinero.
- 5.- No gastes en nada que no sea imprescindible. Esto es una disciplina.
Cualquier ahorro de algo prescindible es un éxito.
Que los gastos dependan de los ingresos (compartan riesgos).
- 6.- Reduce las inversiones. O mejor elimínalas, es posible, utiliza tu imaginación.
En vez de comprar, alquila o paga por uso.
Pide favores que devolverás cuando la empresa funcione.
- 7.- Reduce el tiempo de planificación.
El periodo de reflexión hasta el arranque no debe durar más de un mes.
- 8.- Acelera la interacción, Cuando arranques, todo tu tiempo es para buscar clientes.
- 9.- Empieza desde cero a trabajar y a hablar con el banco.
Los bancos necesitan tiempo de relación para poder ayudarte, que cuando los necesites te conozcan.
- 10.- Olvídate de los aspectos legales estás en pruebas.
Si funciona entonces es el momento de dar todo de alta. Si necesitas permisos busca aliados.

PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A PROTOTIPAR CON EL PROYECTO PROTOTYPING EN ANDALUCÍA

ZUMO DE SANDÍA



Alimentación y bebidas > Café, té y bebidas > Zumos de frutas



Haz clic para obtener una vista ampliada

ZUMO DE SANDÍA ECOLÓGICO GOURMET

de Bioterráneo

Sé el primero en opinar sobre este producto

Precio: **EUR 7,50** (EUR 7,50 / l) | GRATIS Envío 1 día

Precio final del producto

¿Sabes que este producto puede ser enviado a un **punto de recogida**? Ver detalles

Nuevos: 1 desde EUR 7,50

Avisar de alguna información del producto errónea.

NATURALEBIO

Moringa Oleifera
Ecológica en Polvo 1kg

[> Descubrela](#)



Mori
Polv
| Mo
★
EUF

Valoración del anuncio

¿Tienes alguna pregunta?



ARIZONA ZUMO DE FRUTAS DE SANDÍA - LATA

2,39 € de MyAmericanMarket.com **83%** positivo (335)

★★★★★ 994 reseñas de producto

Arizona Watermelon (680ml) Arizona Beverages USA, es un fabricante de té helados con sabores, mezclas para cocktails y ...

ArizOna · Frutas · Mango · Sandía · Pack de 24 · Multipack





SALSA DE ALMENDRAS



Crema de Almendras Bio 230 g El Granero Integral

10,40 € en 4 tiendas

Crema de **Almendras** Bio de Granero es un maravilloso complemento que a sido fabricado para acompañar las comidas y postres ...



Crema de almendra bio 210 gr oleander

4,85 € en 4 tiendas

Para untar o acompañar recetas varias - esta crema de **almendras** aporta todos los beneficios de la **almendra** cruda natural y ...



10 x Crema de Almendras 330 gr Amandin

4,95 € en 4 tiendas

★★★★★ 6 reseñas de producto

Compra online Crema de **Almendras** 330 gr de Amandin al mejor precio y recíbelo en 48 horas. Sólo en Naturitas.



» Crema De Almendras De Scientific Nutrition - SCIENTIFFIC NUTRITION

13,90 € de ≡ Nutrición Muscular

CADUCIDAD:30/03/2020 ¿Que Es Crema De **Almendras** De Scientific Nutrition? crema para untar natural ademas de ser una fuente ...



Crema almendras bio 350gr

13,50 € de Misternature

INGREDIENTES: 100% **almendra** ecológica tostada molida en molino de piedra. VALOR NUTRICIONAL POR 100 g Valor energetico ...

ALMENDRAS BIO



Almendras Crudas Peladas Eco 200 gr Biogra

6,32 € en más de 5 tiendas

★★★★★ 4 reseñas de producto

Compra **Almendras** Crudas Peladas Eco 200 gr Biogra al mejor precio y recíbelo en 24 horas. Sólo en Naturitas.

Biogra · Almendra · Crudos · Frutos secos



10 x almendra cruda con piel Bio 100 gr Bionsan

2,90 € de Naturitas **94% positivo** (21.392)

★★★★★ 2 reseñas de producto

Compra **Almendra** Cruda Con Piel **Bio** 100 gr Bionsan al mejor precio y recíbelo en 24 horas. Sólo en Naturitas.

Crudos



¡19% DTO.! Amazin Foods Almendras Ecológicas 150g

3,75 € de .Nutritienda **93% positivo** (66.936)

¡Frutos secos de calidad y 100% ecológicos! Las **Almendras** suponen un alimento saludable y muy completo, que aportan nutrientes ...



Almendras bio - 250 g Promoción

5,93 € en más de 5 tiendas

Almendras Crudas de cultivo ecológico listas para comer, freír o enriquecer tus comidas.

Almendras Crudas de cultivo ecológico ...

HAMBURGUESAS VEGANAS



Hamburguesa vegetariana bio el granero 150 g

3,49 € de Planeta Huerto **94% positivo** (8.664)

Compra **Hamburguesa vegetariana** BIO El Granero 150 g de El Granero Integral en nuestra tienda online. Sustitutivos de la carne ...

Fresco



Hamburguesa tofu y zanahoria natursoy, 150 g

2,88 € de Planeta Huerto **94% positivo** (8.664)

Compra **Hamburguesa** Tofu y Zanahoria Natursoy, 150 g de Natursoy en nuestra tienda online. Sustitutivos de la carne Natursoy al ...

Fresco



Hamburguesa vegetal de cereal estilo jardinera ecológica Natursoy 2uds 155 g

2,54 € en 2 tiendas

Hamburguesa vegetal ecológica de cereales estilo jardinera, con una mezcla selecta de plantas aromáticas. Estas **hamburguesas** ...

Fresco

¿DÓNDE SE VENDE ESTE PRODUCTO?



La Biooteca, Montequinto



Las Comadres, Sevilla.



Estraperlo, Sevilla.

CERVEZAS ARTESANAS



Cerveza personalizada Sevebrau Castua

2,45 € de Regalos Gourmet Online

Cerveza personalizada Sevebrau **Cervezas** personalizadas, un producto ideal para regalar a sus invitados en bodas,comuniones ...



Cerveza personalizada para regalo Cerex

2,45 € de Regalos Gourmet Online

Cerveza personalizada para regalo Cerex Puedes elegir la **cerveza** Cerex de sabor que más te guste, indicandolo en observaciones ...



MICA CUARZO 33cl. CERVEZA ARTESANA RIBERA DEL DUERO - Gourmet

2,95 € de Tienda Matarromera

Mica CUARZO: **Cerveza** de la la Ribera el Duero elaborada con cebada fresca de nuestro pueblo, Fuentenebro (Burgos) y con hasta ...

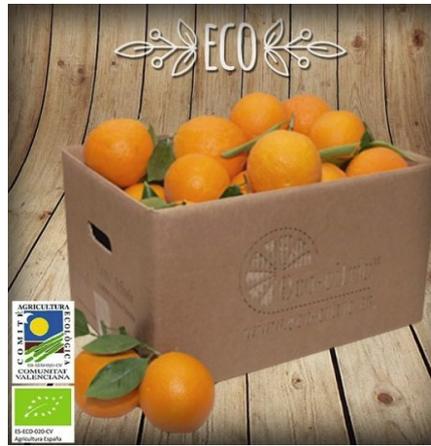


Cerveza Artesana Sevebrau "Abril"

2,60 € de Regalos Gourmet Online

Cerveza Artesana Sevebrau "Abril" **Cerveza artesanal** extremeña elaborada en Villanueva de la Serena. Se trata de una **cerveza** ...

NARANJAS BIO



Naranjas de Valencia Selectas. Directas del campo a su mesa . Caja de 10 kilos

18,00 € de Amazon.es - Seller

Caja de 10kg de **naranjas** valencianas. Recién recolectadas, del campo a su mesa en un plazo máximo de 48h. Recogemos las ...

Fresco



12 K. SURTIDO VARIADO BIONARANJAS - Zumo/Mesa/Extra | Naranjas Ecológicas| Bioquivir
Nuestras BIONARANJAS, son de producción propia en nuestra Finca Miraflores de Raya en el municipio de Carmona (Sevilla) Producción que comenzamos a recolectar a finales de Octubre, principios de Noviembre. Una vez finalizada nuestra ... [Ver más](#)

19,20 €

Vendido por Bio Naranjas Online

[IR A TIENDA ONLINE](#)



Naranja de zumo ecológica bolsa 2 kg

3,33 € de Planeta Huerto **94% positivo** (8.664)

★★★★★ 3 reseñas de producto

Compra **Naranja de Zumo Ecológica** Bolsa 2 kg de Planeta Huerto en nuestra tienda online. Fruta **Ecológica** Planeta Huerto al ...

Fresco

ACEITE DE OLIVA VIRGEN EXTRA

(2ª marca, no gourmet)



PLATOS PREPARADOS: V GAMA



MORINGA EN POLVO



Moringa en Polvo
Bio 150 gr El...
5,96 €
Naturitas
★★★★★ (32)
De Google



Moringa polvo
500 g
20,50 €
Cebanatural
De Google



Prozis Moringa
orgánica en...
5,99 €
prozis.com
De Google



Gold nutrition
moringa...
9,50 €
DieteticaCentra...
Envío gratuito
De Google



Polvo de Moringa
Bote de 150 gr...
8,46 €
Naturitas
★★★★★ (4)
De Google



MARCA MULTIPRODUCTO

Gourmet

[Filtrar](#)

Artículos 1 a 35 de 191 en total

Ordenar por

Relevancia asc.

Mostrar

35 productos por página

Categoría

- Aceites Condimentados (17)
- Aceitunas (4)
- Bebidas (7)
- Conservas (8)
- Dulce (23)
- Infusiones (5)
- Mermeladas (12)
- Mieles (5)
- Panes y Pastas (8)
- Snacks Salados (5)
- Patés (26)
- Platos Preparados (4)
- Queso (5)
- Sales y Especias (16)
- Salsas (7)
- Vegetal (12)
- Vinagres (22)
- Ibéricos (7)

Precio

- 0,00 € - 9,99 € (184)
- 10,00 € - 19,99 € (6)
- 30,00 € o mas (1)

**Perlas de Aceite de Oliva Virgen Extra**

★★★★★

13,95 €

[Agregar a la cesta](#)

Transporte Refrigerado



Transporte Refrigerado

Pack 4 Ibéricos

★★★★★

31,80 €

No disponible temporalmente



Transporte Refrigerado



Transporte Refrigerado

Morcilla Ibérica de Calabaza con Aceite de Oliva Virgen Extra

★★★★★

3,90 €

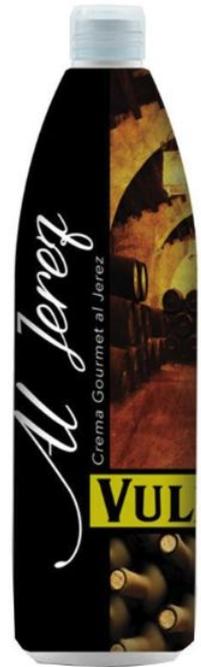
[Agregar a la cesta](#)

Transporte Refrigerado

MOSTO



VINAGRE BALSÁMICO



MIEL (2ª MARCA)



Miel de Eucalipto 100% natural

5,30 € de La Esquina de las Delicias

Miel de Eucalipto 100% natural elaborada un producto natural fruto ...

Bellido
de Sabor Gourmet



Miel 100% pura de abeja, natural, artesana, por su gran pureza.(varios sabores) Envío G

12,85 € de Amazon.es - Seller

La miel de romero se convierte en un maravilloso digesti sabor gracias a no llevar ...



Miel de encina y roble Val de Xalima

4,60 € de Regalos Gourmet Online

STEVIA ECO



Stevia Hoja 15 gr Plameca

1,27 € en 3 tiendas

★★★★★ 5 reseñas de producto

Producto que es un efectivo hipoglucem
antibacterianos. Puedes ...

Plameca

Otras opciones de tamaño: 1 kg (45 €)



Stevia Hojas Trituradas 1 kg Energy

16,92 € en 2 tiendas

★★★★★ 10 reseñas de producto

Dietética y nutrición Superalimentos Energy
niveles de glucosa y a ...

Alternativas naturales al azúcar · Estevia

Otras opciones de tamaño: 100 g (4 €) 250



Prozis Hojas de stevia en polvo 125 g

6,99 € en 2 tiendas

★★★★★ 2 reseñas de producto

¡ **Stevia** Leaf Powder de Prozis es justo lo que necesitas para elab
azúcar refinado que ...

Alternativas naturales al azúcar · Estevia · En polvo · Sin refinar



Stevia En Polvo Orga

5,56 € de Smartfooding 8

Este **Stevia** en polvo es un
veganos y las personas ...



Eco-Salim Stevia en Hojas Bio 35g

2,65 € en 2 tiendas

★★★★★ 2 reseñas de producto

Eco-Salim **Stevia** en Hojas Bio 35g. 100% **stevia**
endulzar recetas o ...

VINO DE SEVILLA



Vino tinto v.t. sierra norte de sevilla fundus 75cl

de Supermercados MAS

[Ver más información en Supermercados MAS »](#)

3,72 €

+5,90 € de gastos de envío

Supermercados MAS

[Visitar sitio web](#)



Colonias de Galeón MC 2017, Vino Tinto, Merlot

de Bodeboca.com

Colonias de Galeón MC es un tinto de maceración carbónica (d de su nombre), nacido en viñedos que han sido cuidados media procedimientos de la agricultura ...

[Ver más información en Bodeboca.com »](#)

6,90 €

+5,90 € de gastos de envío

Bodeboca.com

94% positivo (968)

[Visitar sitio web](#)

VERMUT



Vermouth Olave Rojo

de Uvinum.es

Campoluz Enoteca · Tinto · [

Olave Vermouth es el elabora
4.00 puntos de 5 es la valora

Otras opciones ▾

5,69 €

+5,69 € de gastos de envío
Uvinum.es

[Visitar sitio web](#)



Vermut Lustau Rojo 75cl

de Uvinum.es

★★★★★ 2 reseñas de product

Tinto

Vermut Lustau es el nuevo Verr
especialmente seleccionados el
año consecutivo "Mejor Enólogo

Otras opciones ▾

11,44 €

+4,95 € de gastos de envío
Uvinum.es

[Visitar sitio web](#)



Carpano Antica Formula 1L

de Uvinum.es

★★★★★ 6 reseñas de producto

Carpano Rosso: tiene el clásico sab
es dulce, asociado al caramelo y a la
aparece la parte vinosa y ... más »

22,53 €

+4,95 € de gastos de envío
Uvinum.es

[Visitar sitio web](#)

29

30

Cc



Vermut Lacuesta 80° Vermouth, Vermut

de Bodeboca.com

Vermut Lacuesta está de a
Lacuesta comenzaron a el
bodega lanza una edición €

Ver más información en Bo

19,90 €

+5,90 € de gastos de envío
Bodeboca.com
94% positivo (968)

[Visitar sitio web](#)

TARTA DE CUÑA Y MINI MOLLETES



7 Fotos

25 unids / lote paquete de papel kraft plegable de color sólido caja de

US \$ 0.91 - 1.03 / Pieza

