

EL LEAN START-UP

Lean Startup es una innovadora metodología para el lanzamiento de proyectos y negocios que viene revolucionando la manera de emprender. Te vamos a contar el origen de Lean Startup, las ventajas de este método a la hora de reducir costes y mejorar la posibilidades de éxito, el ciclo de aprendizaje, qué es el producto mínimo viable, algunos consejos para crearlo y cómo influye el lean startup en el plan de negocio.

Lean Startup es una novedosa metodología de gestión de proyectos emprendedores que facilita el lanzamiento de negocios y productos en un contexto tan variable y lleno de incertidumbres como el actual, caracterizado por el constante cambio tecnológico y en los comportamientos de los clientes. El concepto Lean Startup se ha extendido como la pólvora desde la publicación en 2008 del libro “Lean Startup” a cargo de Eric Ries, que se ha convertido en un referente para los emprendedores de todo el mundo. Aunque está inspirado en las startups tecnológicas de Silicon Valley, realmente su potencial como filosofía y método de gestión es aplicable al lanzamiento de muchísimos proyectos y productos de todo tipo.

Qué ventajas aporta el método Lean Startup

El método Lean Empresa emergente permite entender cuanto antes qué es lo que realmente quieren los clientes y aplicarlo para optimizar el ciclo de desarrollo del producto, reduciendo plazos, inversiones y necesidades de financiación. Es lo que se llama aprendizaje validado.

Por ello se asimila bastante con los conceptos “emprender ligero” y “emprender low-cost”, ya que permite a los emprendedores iniciar negocios que de otra forma estarían fuera de sus posibilidades. Y es especialmente indicado cuando se trata de descubrir quiénes van a ser exactamente tus clientes, el valor que les puedes aportar y cómo llegar hasta ellos. Algo bastante habitual cuando se intenta ser muy innovador, especialmente en internet. Este método permite reducir las tasas de fracaso del emprendedor y minimizar el impacto económico en caso de descubrir que el proyecto no es viable.

El Producto mínimo viable

El objetivo es testar/probar rápidamente un producto básico entre los clientes potenciales para comprobar la aceptación y viabilidad del modelo de negocio asociado. Se consigue así aumentar las probabilidades de éxito comercial ya que en base a las sugerencias de los clientes se irá mejorando el producto, lo que a menudo puede llevar a una reorientación considerable de la idea inicial. Y si se da con la fórmula mágica será más fácil conseguir la financiación necesaria para entonces sí, construir el producto perfecto.

El concepto de producto mínimo viable va asociado a lean startup, no es necesario conseguir el producto perfecto al principio, sino que es suficiente con un prototipo o producto básico que muestre las características fundamentales de lo que se quiere hacer, permita medir las reacciones de la clientela potencial y comprobar lo antes posible si se está avanzando por el buen camino. Y ese es el producto mínimo viable.

El ciclo de la metodología Lean Startup

Consta de tres pasos que conforman un sencillo ciclo de aprendizaje continuo, enfocado a la experimentación, que se debe realizar en el menor tiempo posible:

1. **Construye:** dale forma a tus ideas e hipótesis y construye tu producto mínimo viable o versión de prueba centrándote en las funcionalidades básicas.
2. **Mide:** sal a la calle, enseña a tus clientes tu producto mínimo viable y mide sus reacciones, sabiendo diferenciar bien causas y efectos. Y trabaja con las métricas que te permitan tomar decisiones objetivas, casi científicas.
3. **Aprende:** analiza los datos recabados, diferencia lo que crea valor para tu cliente y lo que no. En función de ello, persevera o “pivota” es decir, sigue adelante o cambia. Y se puede pivotar en las características básicas del producto, el segmento de mercado al que te diriges, la tecnología que empleas, la arquitectura del negocio o los motores de crecimiento. Teniendo en cuenta que es mejor ir haciendo pequeños cambios que uno grande de golpe.

Este ciclo se debe ir repitiendo a medida que se van introduciendo mejoras en el producto mínimo viable hasta llegar a dar con el producto que el mercado quiere. Y ese será el momento adecuado para hacer inversiones y conseguir la financiación necesaria para ello. Y también sirve para probar variantes y nuevas funcionalidades.

Consejos prácticos para crear tu producto mínimo viable

Aunque la dimensión del producto mínimo viable dependerá de la actividad y el sector, se trata de empezar poco a poco, minimizando gastos e inversiones. Aquí van algunos consejos al respecto:

1. **Entrevistas previas:** en empresas de servicios especialmente, antes de gastar un euro, entrevista a una docena de clientes potenciales que no sean conocidos tuyos. Trata de plantear preguntas concretas para analizar si tienen realmente una necesidad a la que tu idea pueda aportar una solución, su comportamiento ante ese problema y si estarían dispuestos a pagar por lo que tú les propones.
2. **Maqueta visual:** trata de crear un dibujo o gráfico en el que apoyarte para explicar cómo va a funcionar tu producto. Por ejemplo, el esquema de cómo se va a estructurar tu web.
3. **Adwords y landing page:** Google AdWords nos ofrece una enorme puerta para testar el interés en lo que ofrecemos, las palabras clave que pueden funcionar y el coste de marketing. Y esta prueba sí que es válida para negocios de casi cualquier sector. Crea una sencilla landing page donde informes de que estás trabajando en el lanzamiento de tu producto e invites a la gente a dejarte su email si quieren más información y lanza una mini campaña de 100 euros en AdWords que te permita medir el interés real, el volumen de tráfico que hay en internet y el coste por clic.
4. **Modelo del conserje:** cuando en una web se va a implantar una solución automatizada, prueba antes manualmente si tiene aceptación comercial. Demuestra primero que funciona, aunque tengas que prestar tú el servicio de forma manual por detrás. Y si el resultado es positivo, será el momento de invertir en crear un algoritmo o un sistema complejo de gestión de bases de datos.
5. **Utiliza soluciones opensource y cloud:** además de permitirte ajustar casi al mínimo los costes, cada vez hay soluciones más versátiles para hacer una web sencilla, una landing page, un blog, una tienda virtual, poner a la venta un producto en Facebook, hacer bocetos, encuestas o emailings de prueba. Piensa que Groupon se testó sobre WordPress, cada cupón era un post nuevo y los envíos de emails se hacían explotando una base de datos en Excel.
6. **Quitarse el miedo a no dar un buen servicio:** la mayoría de la gente entenderá que tienes un prototipo. Y no pasa nada por perder unos pocos clientes si en el proceso de aprendizaje consigues que luego vengan muchos más. Y si te va bien tendrás la opción de acabar recompensándoles por haber sido tus “cobayas” o “early adopters”.

Todo esto del Lean Startup es muy bonito, pero si no das este paso en serio, no sirve para nada. Y es donde la mayoría de los emprendedores no hacen las cosas bien. Se está mucho más a gusto en la oficina. Pero es necesario sacudirse los miedos, despegar “el trasero de la silla” y salir a la calle cuanto antes para visitar a esos clientes potenciales.

Lean Startup y Plan de Negocio

El plan de negocio de un emprendedor es uno de los grandes damnificados de la metodología Lean Startup. ¿El motivo? Muy sencillo, al estar basado en suposiciones y estimaciones comerciales, en muchas ocasiones tiene poco que ver con la realidad. Y lo peor de todo es que suele consumir bastante tiempo, energía y lo más relevante, suele distraer de lo realmente importante, salir a la calle a conocer bien a tus clientes y testar tu producto.

Por eso se anima a no gastar tiempo al principio haciendo un plan de negocio, trabajando en todo caso con un lienzo de modelo de negocio para ir analizando de una manera más ágil los puntos fundamentales a tener en cuenta hasta dar con un modelo de negocio viable.

Eso sí, en ese momento, el plan de negocio sigue siendo una herramienta que nos permitirá planificar mejor la organización y los recursos necesarios en la empresa y sobre todo una herramienta que se nos requerirá si queremos conseguir financiación de subvenciones, fondos de capital riesgo, Business Àngels profesionales o que nos puede ayudar a conseguir financiación bancaria o de inversores particulares.

Cualquier duda, no repares en contactar con nosotros. Apoyamos a los emprendedores en todas sus fases. Ni necesitas plantillas, pídelas, te las mandaremos gratis por mail. Atentamente.