

CÓMO APLICAR LA METODOLOGÍA LEAN STARTUP PARA VALIDAR TU IDEA DE NEGOCIO

Sumario

Introducción

- 1. Por qué validar tu idea de negocio en el mercado*
- 2. Qué es el Lean Startup*
- 3. Las ventajas de la metodología*
- 4. Pasos para aplicar el Lean Startup a tu negocio*
- 5. El Producto Mínimo Viable (MVP)*

Introducció

El emprendimiento es una actividad con algunos riesgos, a menudo ligada a la incertidumbre y, en algunas ocasiones, incluso al fracaso. Sin embargo, del ecosistema emprendedor han surgido metodologías como el Lean Startup, capaz de rediseñar el proceso de creación de una empresa para que sea más eficiente y esta aterrice en el mercado con menos riesgo de fracaso. El Lean Startup propone lanzar una versión provisional del producto y utilizar la respuesta de las personas consumidoras para crear el modelo de negocio más viable posible.

En este artículo te explicamos en qué consiste la metodología Lean Startup y te ayudamos a aplicarla a tu idea de negocio.

1. Por qué validar tu idea de negocio en el mercado

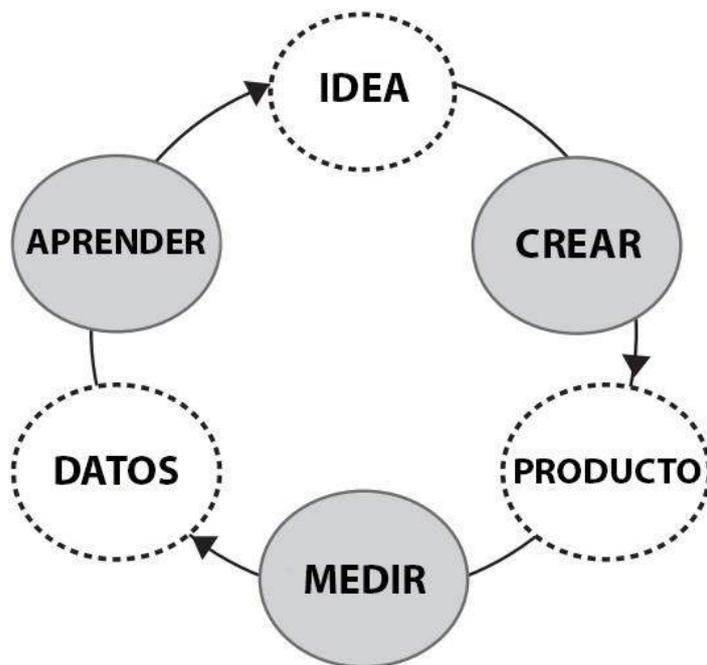
Introducir una empresa en el mercado con éxito no es una tarea fácil. Tener una gran idea es un buen comienzo, pero antes de hacerla realidad es interesante comprobar si este negocio es factible, si responde a las necesidades del público y si tiene oportunidades de triunfar. Es en este punto donde diversas metodologías ayudan a las personas emprendedoras a validar su idea de negocio.

Este proceso se basa en plantearte hipótesis sobre tu producto o servicio, sobre el cliente a quien lo diriges y sobre la necesidad que buscas cubrir. Saltarte este paso podría hacerte perder tiempo, dinero, esfuerzos y recursos y encallarte en diversos puntos del desarrollo de negocio que no habías previsto.

2. Qué es el Lean Startup

Una manera interesante de validar la idea de negocio es adaptándola a aquello que el mercado demanda y no a tu propia visión. De esta premisa nace el Lean Startup, una metodología creada por Steve Blank, emprendedor de Silicon Valley, más tarde desarrollada por Eric Ries en su libro *El método Lean Startup* en el año 2008. El Lean Startup busca cambiar la fórmula tradicional de creación de una empresa mediante la cual se empieza creando un plan de negocio, se busca financiación, se desarrolla el producto y se ponen todos los esfuerzos en venderlo. Solo después de todo el proceso y la inversión de recursos, la persona emprendedora puede obtener las primeras respuestas del público y descubrir que su producto quizás no se adapta a las necesidades del mercado.

El método Lean Startup es un sistema de validación de negocios basado en la experimentación en lugar de la planificación y en el lanzamiento de productos iterativos, abiertos a modificaciones en función del *feedback* de las personas consumidoras. La metodología se basa en tres pasos, que deben recorrerse en un breve periodo de tiempo y con la mínima inversión posible: crear, medir y aprender. Crear significa convertir una idea en un producto, medir es conocer cómo responden las personas consumidoras, y aprender, darle utilidad a toda esta información.



Fuente: *El método Lean Startup*, Eric Ries

Este circuito conduce a lo que Eric Ries llama “aprendizaje validado”, que busca verificar poco a poco una hipótesis de negocio antes de obtener un producto final y consolidar la empresa en el mercado. Citando al autor en su libro, “el aprendizaje validado es el proceso para demostrar empíricamente que un equipo ha descubierto información valiosa sobre las posibilidades presentes y futuras del negocio. Es más concreto, riguroso y rápido que la previsión de mercado o la planificación clásica”.

3. Las ventajas de utilizar la metodología

El Lean Startup hace menos arriesgado el inicio de cualquier proyecto emprendedor y mejora sus probabilidades de éxito a través de errar rápido y aprender continuamente. Permite conocer si el proyecto tiene aceptación en el mercado, si responde a los

deseos del cliente o si es necesario darle un nuevo enfoque, con la mínima inversión de recursos. Algunas de las ventajas de utilizar la metodología son:

- Menos riesgos, especialmente en cuanto a las grandes inversiones de dinero en las fases iniciales de un proyecto, cuando todavía no se sabe si encajará en el mercado.
- Procesos más eficientes, ya que tiene el objetivo de aprovechar al máximo los recursos y extraerles todo el valor, evitando perder tiempo.
- Más garantías de éxito, dado que el producto se ajusta a las necesidades del público desde las fases iniciales del desarrollo.
- Decisiones más oportunas, ya que permite avanzar en el camino con la ayuda de datos reales y no solo de la intuición o la planificación.
- Desarrollo pautado y estructurado del modelo de negocio gracias a los pasos que marca la metodología.

4. Pasos para aplicar el Lean Startup a tu negocio

Los pasos fundamentales para validar tu idea de negocio con el Lean Startup son:

- **Formular una hipótesis:** el primer paso se encuentra en tu idea inicial y en tu capacidad de innovar a partir de las oportunidades que ofrezca el mercado. Debes establecer qué necesidad cubrirá tu negocio y crear una propuesta de valor que la resuelva. Esta será tu hipótesis. Entrevistar a unos cuantos clientes potenciales puede ayudarte a identificar sus preocupaciones y también si tu solución les encaja o debes modificarla.
- **Crear:** en este punto ya deberás desarrollar un prototipo de tu idea de negocio. Será el llamado Producto Mínimo Viable, una versión que incluye las características básicas del producto para presentarlo a tus clientes potenciales, obtener sus primeras valoraciones y recopilar datos reales sobre su percepción del negocio. Te lo explicamos más detalladamente en el punto 5 de este artículo, dado que es un concepto muy importante. Aquí empezará tu proceso de aprendizaje y podrás aplicar los cambios que consideres para optimizar el producto.
- **Medir:** para poder continuar con el proceso de innovación, necesitarás medir tu progreso. Deberás definir los indicadores clave de rendimiento o KPI para medir si estás cumpliendo los objetivos del proyecto y tener una referencia sobre el rendimiento de tus acciones. ¿Cómo te encuentran las personas

usuarias? ¿Vuelven tras la primera experiencia? ¿Realizan la acción que tú esperas? Cada proyecto requiere de unas métricas diferentes, en función de lo que necesites saber para poder tomar las siguientes decisiones. Es a lo que Eric Ries llama “contabilidad de la innovación”.

- **Aprender:** todos estos datos te proporcionarán conocimiento del mercado y la competencia, de tu público objetivo, de la percepción de tu producto y de otros factores como el precio o la distribución. Deberás transformar toda esta información real en aprendizaje e incorporarla a tu negocio. Steve Blank llama a este proceso “pivotar”: “No solo es cambiar el producto. Puede ser un cambio sustancial en cualquiera de los 9 componentes del modelo de negocio: el segmento de clientes, el canal, el modelo de ingresos, los recursos (...)”, explica.
- **Repetir:** si lo consideras, puedes poner en marcha de nuevo el proceso para identificar nuevas oportunidades de mejora. La metodología se basa en la innovación continuada y reiterar el método te proporcionará cada vez información más precisa.

5. El Producto Mínimo Viable (MVP)

Eric Ries define el Producto Mínimo Viable como “la versión de un nuevo producto que permita a un equipo recoger la máxima cantidad de aprendizaje validado sobre sus clientes con el mínimo esfuerzo”. Se trata de una versión de tu producto con el que puedas recorrer el circuito crear-medir-aprender de manera ágil. El producto no pretende satisfacer todavía al público, sino ofrecer una primera propuesta a los llamados *early adopters*, aquellas personas consumidoras dispuestas a testear el producto en sus fases iniciales.

El Producto Mínimo Viable debe permitirte valorar su viabilidad y ofrecerte algunas pistas respecto a su futuro en el mercado. Un ejemplo muy interesante es el que pone Eric Ries en su libro. Se trata del caso de Dropbox y su director ejecutivo, Drew Houston. Dado que el desarrollo técnico de la idea de negocio era muy costoso, decidió realizar y publicar un vídeo de su prototipo para mostrar su funcionamiento al público y comprobar si estaban interesados. Efectivamente, generó interés y llevó a miles de personas a registrarse en su web. El vídeo fue su Producto Mínimo Viable y le permitió validar sus posibilidades reales en el mercado.

Es el momento de llevar el Lean Startup a tu idea de negocio.

Bibliografia:

Ries, E. (2012). *El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la*

Ries, E. (2009). [Minimum Viable Product: a guide](#). Blog Startup Lessons Learned by Eric Ries.

Blank, S. (2014). [Do pivots matter?](#) Blog de Steve Blank.

[Lean Start-up model](#). ACCIÓ. Generalitat de Catalunya

Llamas Fernández, F. J. y Fernández Rodríguez, J. C. (2018). *La metodología Lean Startup: desarrollo y aplicación para el emprendimiento*. Revista EAN, 84 (pp 79-95).

Este informe se publica para proporcionar información general sobre diferentes temáticas en materia de emprendimiento. El Departamento de Empresa y Trabajo no aceptará en ninguna circunstancia ninguna responsabilidad por pérdidas, daños o perjuicios, sobre las decisiones empresariales basadas en datos o informaciones que contenga este informe.