



PLANTILLA DE CONTENIDO DE LA LECCIÓN



Erasmus+

Project funded by: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

1. Documento de la Lección

Tema 1: Empezando una Empresa

Lección 2

Lean Start-Up. Emprendimiento en línea y empresa social

Introducción

Un emprendedor muy a menudo siente pasión por su producto o servicio y no tiene un plan claro sobre cómo convertir un producto o servicio en un negocio sostenible. Aunque descuidar el aspecto financiero de la empresa es fatal, al mismo tiempo es importante mantenerse fiel a la visión y pasión empresarial. En esta lección, hablaremos sobre los factores clave que un emprendedor debe considerar al desarrollar un modelo de negocio.

Las preguntas básicas que todo emprendedor debe responder al inicio de cada emprendimiento incluyen (Book Entrepreneurial Finance Concepts and Cases, 2020):

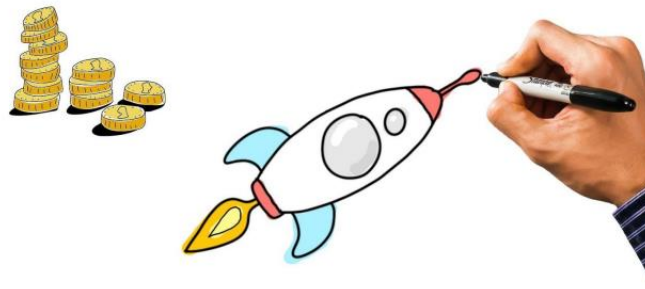
1. ¿Quién es el cliente?
2. ¿Qué valora el cliente?
3. ¿Cómo ganamos dinero en este negocio?
4. ¿Qué nos permite brindar valor a los clientes a un precio accesible?

Al diseñar su modelo de negocio, debes tener en cuenta los siguientes factores:

La posición de la empresa en la cadena de valor - debe responder a la pregunta: ¿Eres tú el creador de productos o servicios o facilitas la entrega del producto o servicio?

Desarrollo comercial: ¿Cómo atraerás a tus clientes?

Sostenibilidad: ¿Puede tu producto llevarte a un negocio sostenible?



Start Up

Fuente: [Pixabay](#)

Lean Startup

Lean Startup es un negocio y metodología de desarrollo de productos que tiene como objetivo acortar los ciclos de desarrollo de productos y descubrir rápidamente si el modelo de negocio propuesto es sostenible. (Lean Startup, 2019)

- El primer paso en un enfoque Lean Startup es probar las hipótesis.
- Establecer contacto directo con clientes potenciales y socios clave lo antes posible es crucial para una puesta en marcha eficiente.
- En el segundo paso, los emprendedores reciben retroalimentación de clientes, compradores, proveedores y otros socios potenciales sobre todos los elementos del modelo comercial y utilizan estos aportes para revisar sus suposiciones, incluidas las características del producto, los precios y las actividades clave.
- Repiten rápidamente el ciclo, prueban productos y procesos rediseñados y realizan ajustes adicionales hasta que establecen un modelo comercial comprobado.
- La ventaja del enfoque del Lean Startup es que requiere menos recursos porque solo necesitas desarrollar un producto mínimo viable antes de recibir comentarios de los clientes.

Puesta en marcha en línea

La diferencia entre una startup tradicional y una en línea es que las actividades clave de las startups en línea se llevan a cabo en línea y no requieren una ubicación física fija. Los desarrollos tecnológicos recientes han hecho que el lanzamiento a través de Internet sea más barato y asequible para los ingenieros que no son de software.



Fuente: [Pixabay](#)

Algunos factores que debes considerar si eliges una startup en línea:

1. ¿Es fácil de usar?
2. ¿Cuentas con ayuda y apoyo en todo momento?
3. ¿El diseño es flexible?
4. ¿Seguridad?
5. ¿Escalabilidad?
6. ¿Y la comercialización?

Emprendimiento Social

El Emprendimiento Social incluye habilidades y técnicas comerciales para proporcionar soluciones innovadoras a problemas sociales duraderos. El emprendimiento social permite a los empresarios equilibrar sus propios valores personales, sociales y económicos mientras satisfacen la demanda de los consumidores.

Conclusión

Comenzar un negocio implica muchos pasos, como la planificación, la toma de decisiones financieras clave y la realización de una serie de actividades legales.