



WWW.VAIRIX.COM

Inception Deck

Adaptación para emprendedores
no-técnicos

VAIRIX y los emprendedores

- ▶ La empresa tiene experiencia trabajando con el ecosistema emprendedor.
- ▶ Nació como una *startup* y mantiene dicho espíritu.
- ▶ Hacemos software que sirve para catalizar negocios.
- ▶ Por eso detectamos ciertos problemas en dicho ecosistema...

Problema 1



Emprendedor cliente

10%

Normalmente por costo

90% de emprendimientos fallan por autodestrucción^[1] en menos de 2 años^[2]



Emprendedor proveedor (de software)

10%

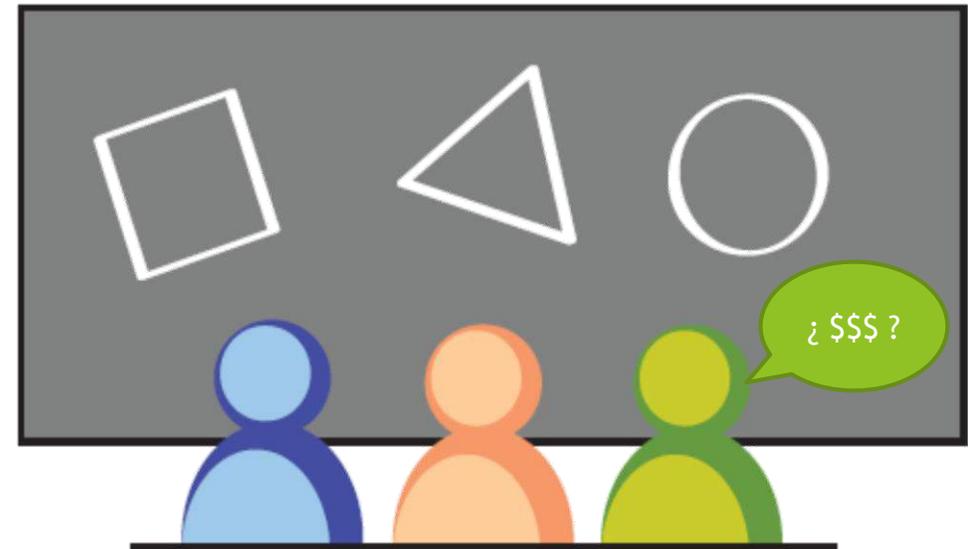
[1] R . Carroll, Silicon Valley's culture of failure... and 'the walking dead' it leaves behind, in: The Guardian, Jun 2014, online: <http://www.theguardian.com/technology/2014/jun/28/silicon-valley-startup-failure-culture-success-myth>

[2] M. Crowne, Why software product startups fail and what to do about it, in: Proceedings of the International Engineering Management Conference (IEMC), 2002, pp. 338-343.

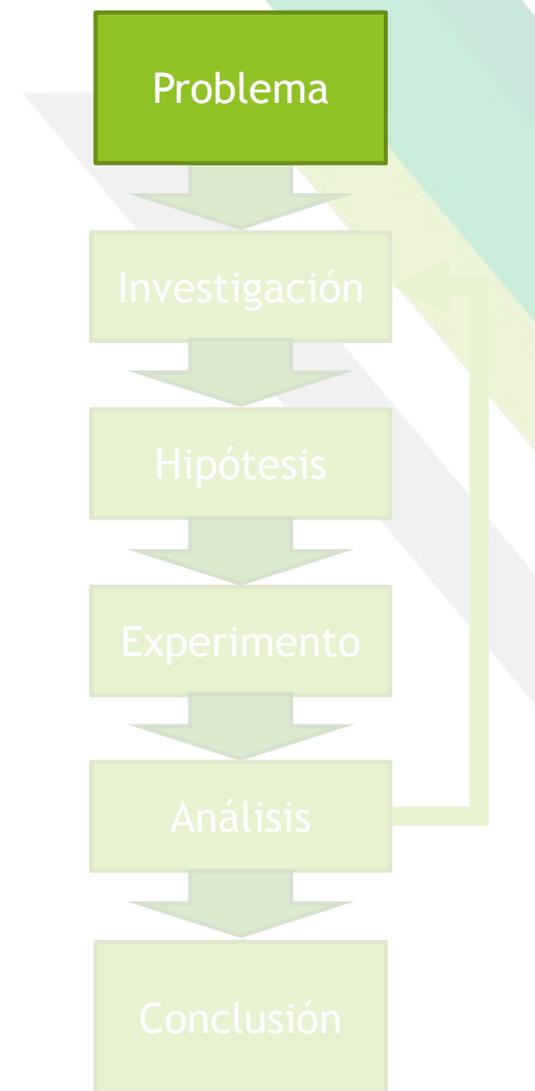
Problema 2



Estamos todos de acuerdo, vamos a emprender...



Oh oh... y ahora?

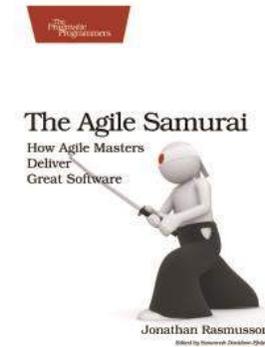


Nos preguntamos entonces:

¿Qué podemos hacer para ayudarlos a definir lo que quieren y estimar con menos incertidumbre?

Investigación

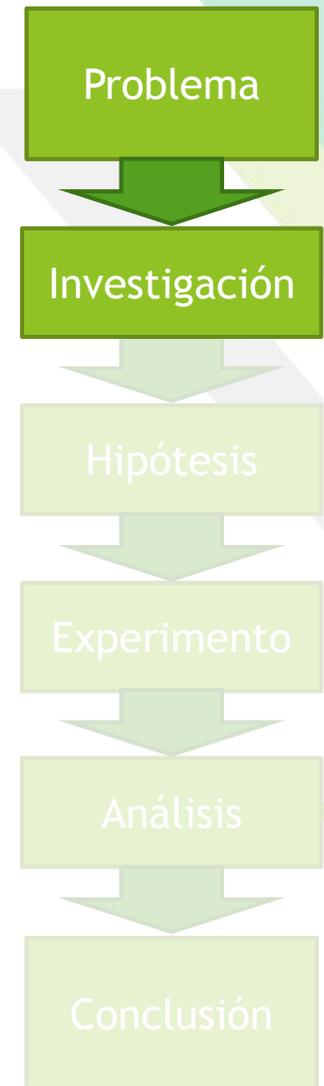
- ▶ Recordamos el concepto de Inception Deck
Jonathan Rasmusson, <https://pragprog.com/titles/jtrap/the-agile-samurai>



- ▶ Railsware como caso de éxito
<http://railsware.com/>, Kiev (Ucrania)



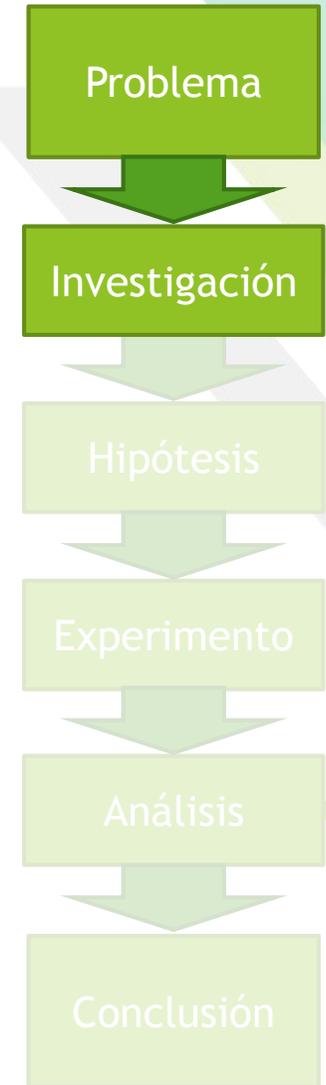
- ▶ Adaptación del deck para gestión del cambio en una empresa
<http://blog.agilar.org/2013/10/24/adapting-the-inception-deck/>



Inception deck

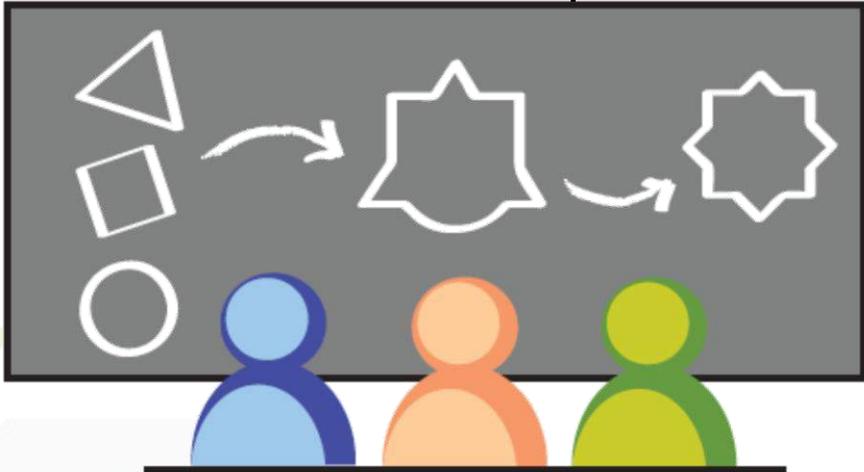
Pero que es?

Son 10 preguntas... que ~~estarías loco~~ sería muy riesgoso si no te las hicieras antes de comenzar un proyecto.



Inception deck

Es una herramienta para esto

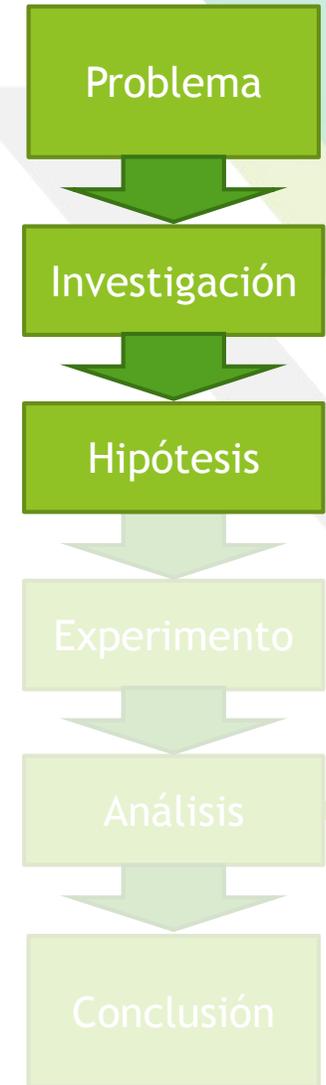


Ahhh... ahora sí!



Qué proponemos?

- ▶ Taller de inicio (*inception workshop*): es un *workshop* corto (máx. una semana) que se prepara para cada caso, con 2 modalidades (presencial o a distancia) y distinto nro. de sesiones. La salida del *workshop* incluye:
 - ▶ Objetivos de negocio y principales riesgos
 - ▶ roles y flujos principales del software
 - ▶ funcionalidades del software priorizadas
 - ▶ “habilidades” que debe tener el proveedor de dicho software
 - ▶ elementos negociables/no negociables
 - ▶ idea de tamaño/costo



Adaptación del Inception Deck

Big Picture

1. ¿Por qué estamos aquí?
“One Word” | ...
2. Crear un *Elevator Pitch*
“Elevator pitch”
3. Diseñar la “caja del producto”
“Product box” | “Landing page” | “Tweets campaign” | ...
4. Crear una lista de “NOs”
“Create NOT list” | “Set edges” | ...
5. Conocer el vecindario
“Stakeholder map” | “Relationship matrix” | ...



3. Diseñar la “caja del producto” [Product Landing Page]

► Imagine que el cliente debe elegir su producto de una galería (app store) donde solo puede ver una *landing page*.

(tip: convertir funcionalidades en beneficios)



Kingsley Judd

Wine Investments

59.4% Yield in just 3yrs!

- Dividend paid within 30 days of purchase
- Packages starting from 10,000 GBP
- Commission-Free trading
- Capital gains Tax-Free

Amazing Opportunity
Download Your FREE Brochure

First name
Last name
Your email address
Phone number
Select a Country

Download Now

WIN a Chateau Lafite Limited Edition Pen worth £1,200

fasttrack
Quick Home Sale Experts

We Sell Homes. Fast.

"Within 5 days of initially contacting Fast Track I had received 4 cash offers and was able to take the flat off the market. I would not hesitate to use Fast Track in the future and have already recommended them to friends and family as a refreshing alternative to traditional estate agents."

Bob Finch, London

- Sell Your Home in Days
We typically sell property in 4 weeks or less and offer a stress-free service for home owners needing to sell property fast.
- Sell For 90-100% of Your Home's Value
Unlike the majority of quick home sale companies we do not require you to accept a huge discount (typically 20%-40%).
- No Sale No Fee
We will only charge you a small commission once we have sold your property and not a penny until that point.

As seen in
THE INDEPENDENT, Homes & Property, TIMES ONLINE, EXPRESS, THE SUNDAY TIMES, Daily Mail

fasttrack
Quick Home Sale Experts

0800 612 7025
sales@fasttrack.co.uk

Members Of
ico.
The Property Ambassadors
OFT

EVERNOTE

PRODUCTS | BLOGS | THE TRUNK

Web Sign In
Create Account
Go Premium

Remember everything.

Capture anything.
Save your ideas, things you like, things you hear, and things you see.

Access anywhere.
Evernote works with nearly every computer, phone and mobile device out there.

Find things fast.
Search by keyword, tag or even printed and handwritten text inside images.

GET EVERNOTE - IT'S FREE

Evernote | Skitch | Penultimate | Web Clipper | Evernote Hello | Evernote Food | Evernote Clearly | Evernote Peek

4. Crear una lista de “NOs”

- ▶ La lista de “NOs” comienza a fijar alcance y definir expectativas al decir que es lo que NO va a hacer el producto.

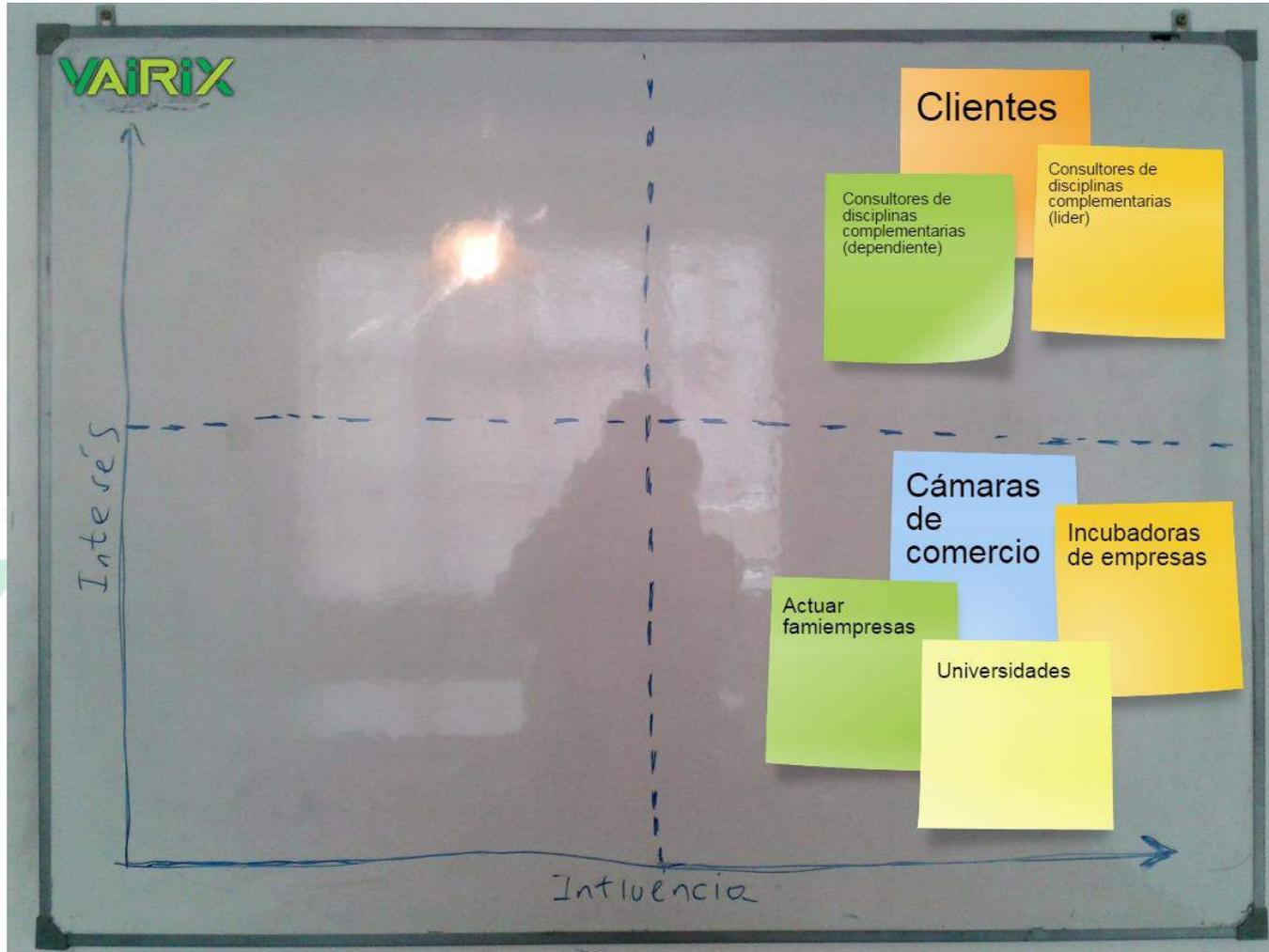
Si	No

Sin resolver

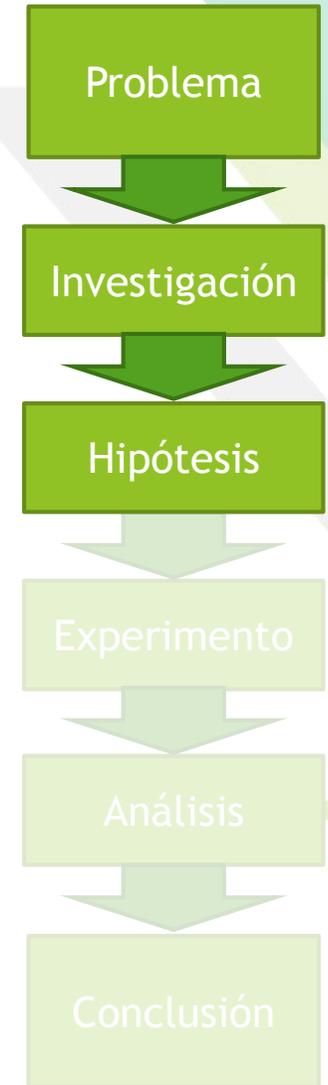
No es un sitio de compras
No tiene publicidad externa
No puedo hacer pedidos
No es un sitio estático



5. Conocer el vecindario



RealtimeBoard



Adaptación de VAIRIX del Inception Deck

Make it real

- Mostrar la solución
“Set edges” | “Graphic gameplan” | “Stories” | ...
- ¿Qué te despierta por las noches?
“What Keeps you Up at Night” | ...
- Determinar el tamaño
Estimación de tamaño (lo hace el equipo)
- ¿Qué estamos dispuestos a ceder?
“Trade-off sliders” | ...
- ¿Qué vamos a obtener?
Documento con costo, skills y todo lo generado

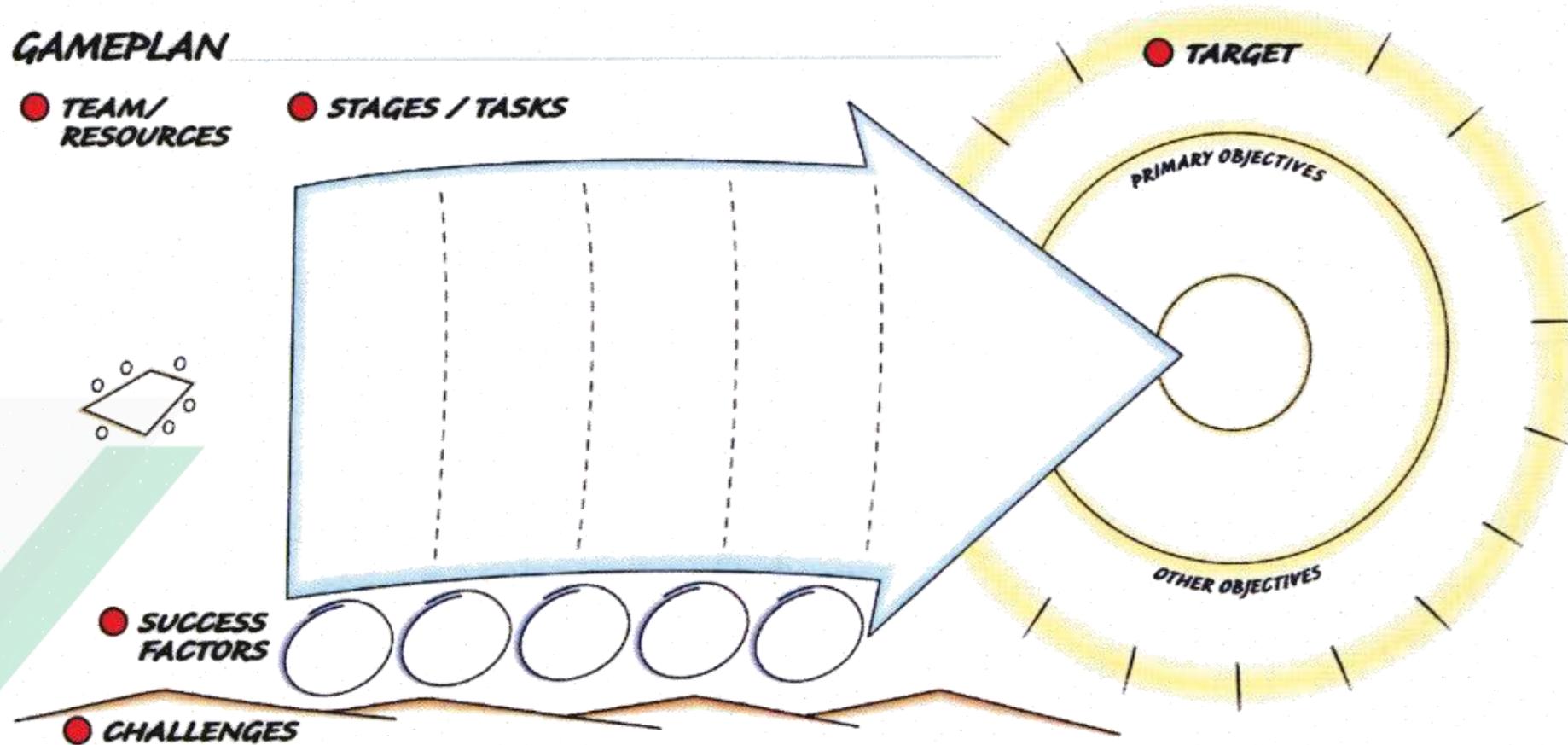


6. Mostrar la solución [Graphic Gameplan]

GAMEPLAN

● TEAM/
RESOURCES

● STAGES / TASKS



Problema

Investigación

Hipótesis

Experimento

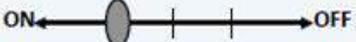
Análisis

Conclusión

7. ¿Qué te despierta por las noches?

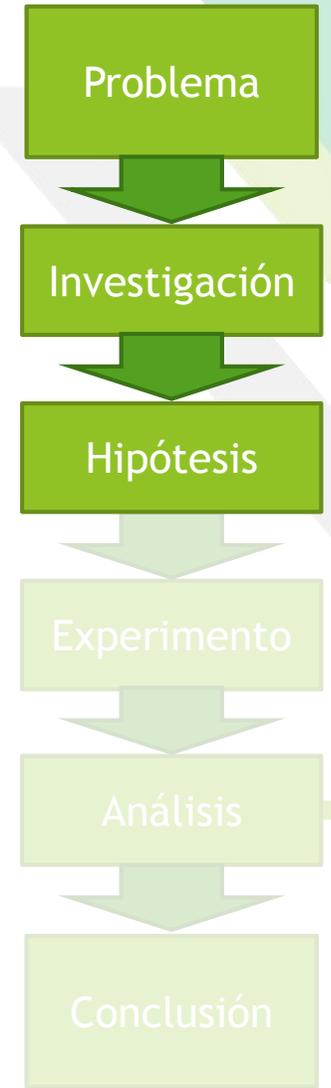


9. ¿Qué estamos dispuestos a ceder? [Trade-off sliders]

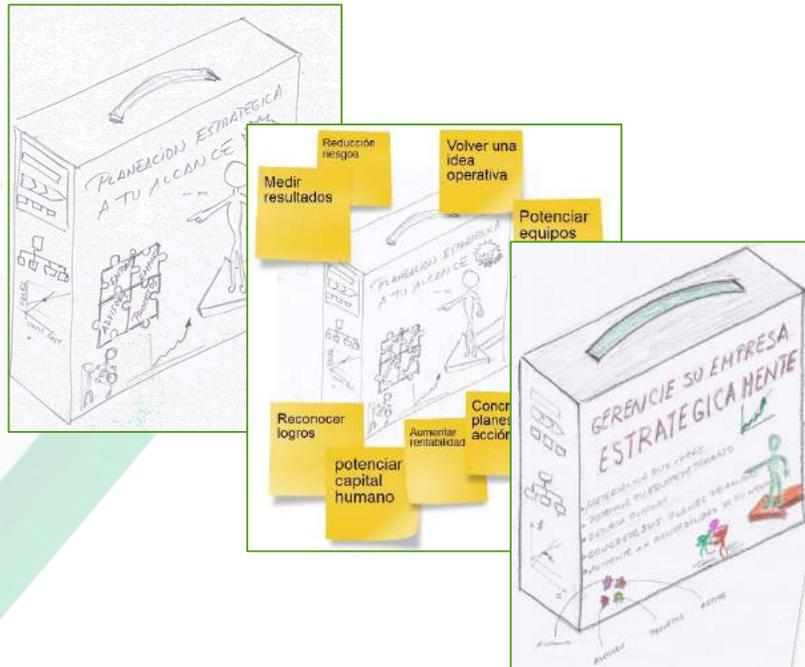
The classic four	
	Feature completeness (scope)
	Stay within budget (budget)
	Deliver project on time (time)
	High quality, low defects (quality)

* They can't all be 'ON'

* No two can occupy the same level



10. Salidas del taller



4.7. Lista de elementos negociables/no negociables

so: esta lista le permite al equipo que vaya a desarrollar el software saber que elementos son los primeros que está dispuesto a sacrificar. De esta forma ya se sabe de antemano que ante un problema de presupuesto, tiempo o recursos, se puede sacrificar ciertos aspectos en pro de los esenciales.

	12345678
1. Funcionalidad (alcance)	-----+
2. Seguridad	-----+
3. Confiabilidad	-----+
4. Usabilidad	-----+
5. Diseño atractivo	-----+
6. Multi-idioma	-----+
7. Visibilidad (fácil de encontrar en la web y visible)	-----+
8. Accesibilidad (mobile friendly)	-----+

1 al más importante (no negociable)

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

Las empresas exitosas no dudan en recurrir a consultores de planeación estratégica para ayudarles a diseñar y mejorar sus **planes** comerciales. Estas empresas entienden la importancia de la toma de decisiones estratégicas inteligentes y no tienen miedo de desafiar su situación actual. Mientras que las grandes compañías cuentan con los recursos de gestión y experiencia para reunir un grupo de planeación estratégica que se dedique al desarrollo e implementación de estrategias de crecimiento inteligente para la organización, las pequeñas empresas carecen de los recursos y la experiencia que una empresa de mayor tamaño tendrá y el equipo directivo no puede centrarse únicamente en la planeación estratégica, con el riesgo de decidir a ciegas de las necesidades del día a día del negocio. Esto no significa que una pequeña empresa no debe hacer una planeación estratégica para **establecer un rumbo para el futuro**. Por el contrario, en especial las pequeñas empresas necesitan tener cuidado sobre dónde y cómo implementar sus limitados recursos para obtener el mejor retorno de la inversión. Es una cuestión de "cerebro" más de "fuerza bruta". Un consultor de planeación estratégica puede proporcionar los conocimientos técnicos y el apoyo de obra para **una pequeña empresa, guiando el proceso de planeación para ser más exitosa, objetiva y racional**.

De acuerdo con las necesidades de cada cliente, me propongo facilitar procesos de gestión organizacional con una perspectiva independiente - objetiva y honesta. Aprovechando mis conocimientos técnicos, experiencia, asertividad y objetividad. Esta gestión le permitirá abrir nuevas oportunidades como base para el crecimiento sostenible y rentable de su empresa. Acompañamiento en la ejecución de los planes estratégicos diseñados. Relación costo / beneficio.

NOTAS adicionales:

The Great Gatsby
Independencia para fuera de la empresa; acompañamiento (advisoring); "facilitador" - consultor;

SEGUIMIENTO DE MERCADO

Dario Macchi
Apr 9, 2015 Resolve

No es solo entregarle un doc. sino acompañarlo en todo el proceso de ejecución

Dario Macchi
Apr 9, 2015 Resolve

Puede ser quién se encargue de poner las fichas del puzzle en su lugar



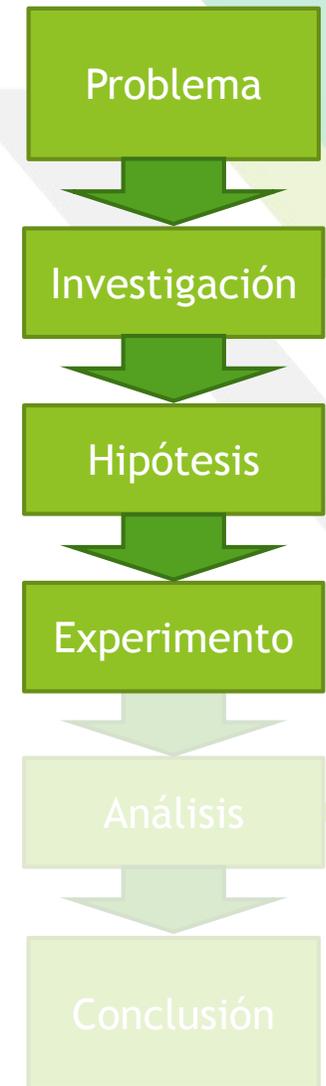
Validaciones y experimentación

- ▶ Marzo/2015
 - ▶ Presentación a docentes y alumnos en Universidad EAFIT (Colombia)
 - ▶ Demo de taller a emprendedores en Universidad EAFIT (Colombia)
 - ▶ Presentación de propuesta en “Noveno Campamento de Verano en Innovación y Emprendimiento” (Colombia)
- ▶ Abril/2015
 - ▶ Primer taller remoto con emprendedor en Medellín (Colombia) (emprendedor no implementó la idea)
- ▶ Junio/2015
 - ▶ Intento fallido uso de taller con emprendedor de Perú



Validaciones y experimentación

- ▶ Julio/2015
 - ▶ Presentación en el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) - Universidad ORT Uruguay
- ▶ Agosto/2015
 - ▶ Taller exitoso con equipo de emprendedores de Uruguay
 - ▶ Primera fase del proyecto finalizado
 - ▶ Consiguiendo nueva financiación
- ▶ Setiembre/2015
 - ▶ Uso exitoso de propuesta de chequeo con emprendedores de Uruguay
 - ▶ Proyecto implementándose en este momento



Chequeo para hacer o no taller

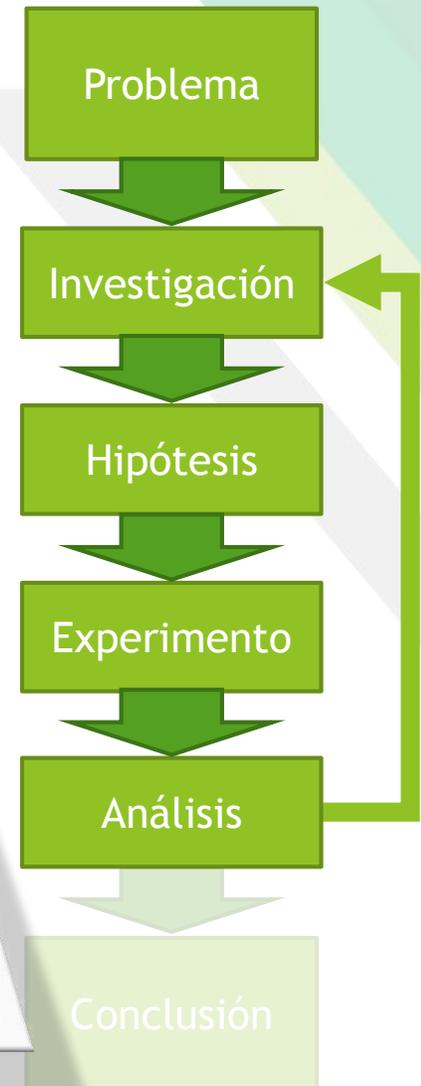


El objetivo de este breve cuestionario es saber qué tanto sabe de su propio emprendimiento. De este formulario realizará 2 copias.

- En la primera responderá las primeras 9 preguntas con un valor del 1 al 10, donde 1 es que no puede responder a lo solicitado y 10 es que sabe responder con lujo de detalles lo solicitado.
- En la segunda escribirá la respuesta de cada una de las 10 preguntas con todo el detalle que crea conveniente.

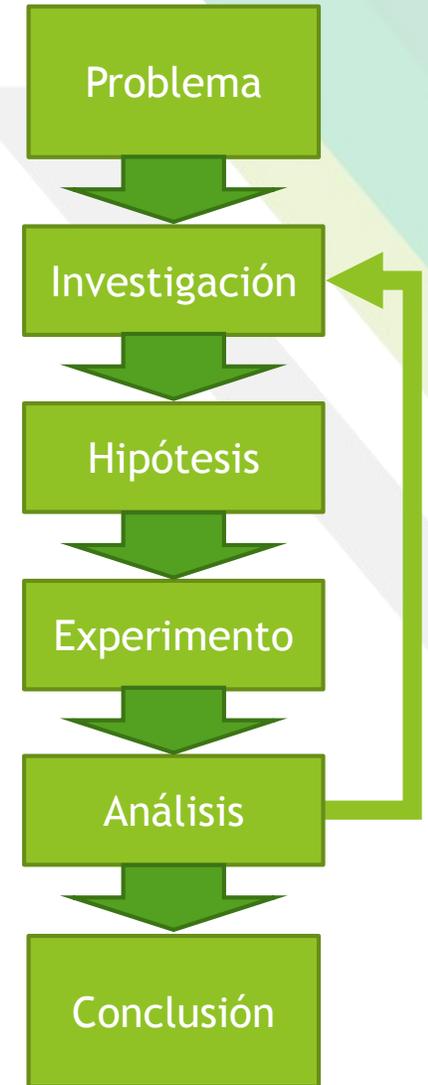
Sugerencia: cree 2 documentos de Word, uno para cada copia a los efectos de agregar todo el material que desee (links, imágenes, etc.). En un principio no se preocupe demasiado por el formato siempre que el contenido sea entendible.

1. ¿Cuál es el motivo y por qué van a hacer este proyecto?
2. Objetivos de negocio, beneficios y diferenciadores - escribir un elevator pitch
3. ¿Es capaz de listar 10 conceptos centrales de su emprendimiento? Piense en que tiene que diseñar una caja para su producto donde deberá llamar la atención del consumidor.
4. ¿Cuáles serán los roles que tendrá el sistema? Ej.: ¿habrá un administrador que cargue datos y un cliente que compre productos?
5. ¿Quiénes son los involucrados en el proyecto? Piense en competidores (directos, indirectos), clientes, usuarios... en definitiva, todo aquel que mediante su acción o inacción pueda afectar el resultado del proyecto.
6. Lista de priorizada de funcionalidades de software. Ej.: "Como comprador quiero agregar productos a un carrito de compra para guardar productos que se desea comprar.", "Como administrador quiero crear productos para mejorar la oferta de mi comercio online".
7. Generar una lista de cosas que NO es el sistema.: Ej.: el sistema no es una red social; no es un sitio de pago de facturas; no es...
8. Lista de los principales riesgos tecnológicos/de negocio que se le ocurren.
9. Lista de elementos negociables/no negociables. Ej.: el sistema si o si debe tener pago online.
10. Indique del 1 al 10 qué tan seguro se encuentra respecto a las respuestas dadas anteriormente.

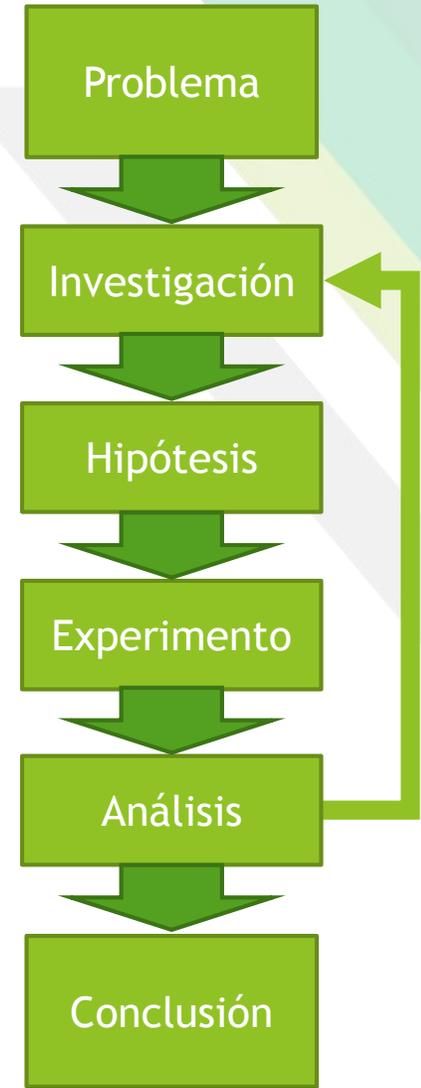
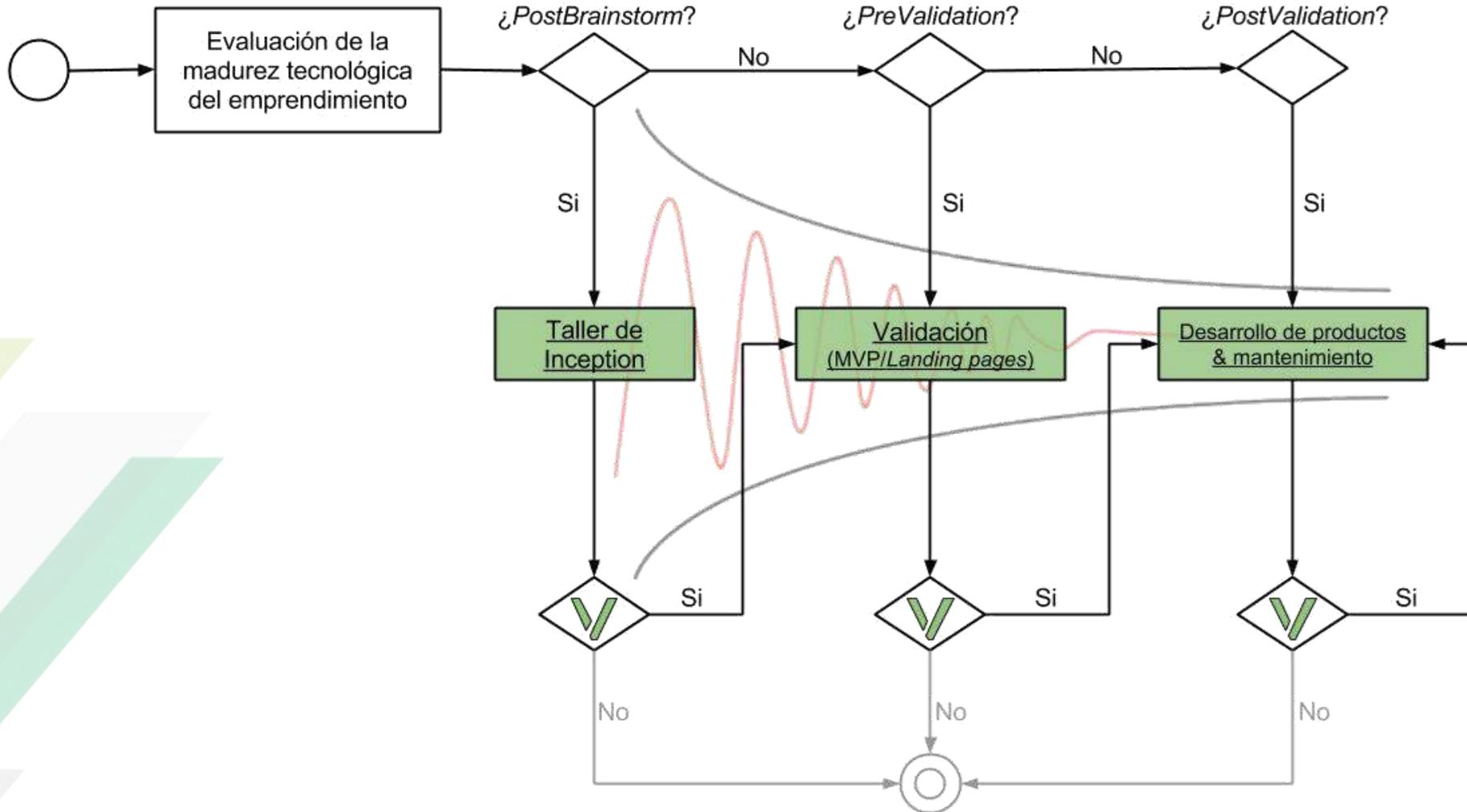


Estado actual

- ▶ El taller se ha convertido en un elemento de venta donde:
 - ▶ Emprendedor conoce al equipo/empresa/cultura y puede tomar decisiones
 - ▶ Equipo/Empresa conoce al emprendedor y puede tomar decisiones
 - ▶ Menos incertidumbre en costos/tiempo de desarrollo



Estado actual



Evaluación de madurez técnica

¿Conoces el nivel de madurez de tu emprendimiento en relación con el software que necesitas?

Si no lo conoces, responde el formulario asignando el puntaje correspondiente a cada respuesta, súmalos y compara el resultado final con la referencia al otro lado de la hoja.

1. ¿Puede describir claramente qué servicios brinda su emprendimiento?
2. Dicho emprendimiento ¿necesita de un software o soporte tecnológico para funcionar?
3. ¿Puede describir claramente qué debería hacer dicho software?
4. ¿Eligió la misma respuesta para las preguntas 1 y 3?
5. ¿Puede listar las principales funcionalidades del software y priorizarlas?
6. ¿Es capaz de generar una lista de los riesgos de ese software?
7. ¿Sabe las características que deberá tener el equipo que desarrollará y mantendrá su software?
8. ¿Ha validado el software (o la idea del mismo) con potenciales clientes?
9. ¿Tiene claro como va a comercializar el software?
10. ¿Tiene claro de que forma difundirá el software y obtendrá feedback?
11. ¿Ha desarrollado un MVP de su software?

	Si	Si, bastante	Si, algo	No	
10	6	3	0		
200				0	
10	6	3	0		
0	2	7	10		
10	5	2	0		
10	5	2	0		
10	6	3	0		
30	6	3	0		
30	15	3	0		
30	15	3	0		
50				0	
Total:					



