



WWW.VAIRIX.COM

Inception workshop (for entrepreneurs)

Adaptación del *inception deck*
para emprendedores

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 el siguiente problema...

Problema



Emprendedor cliente

10%

Normalmente por costo

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



Emprendedor proveedor (de software)

10%

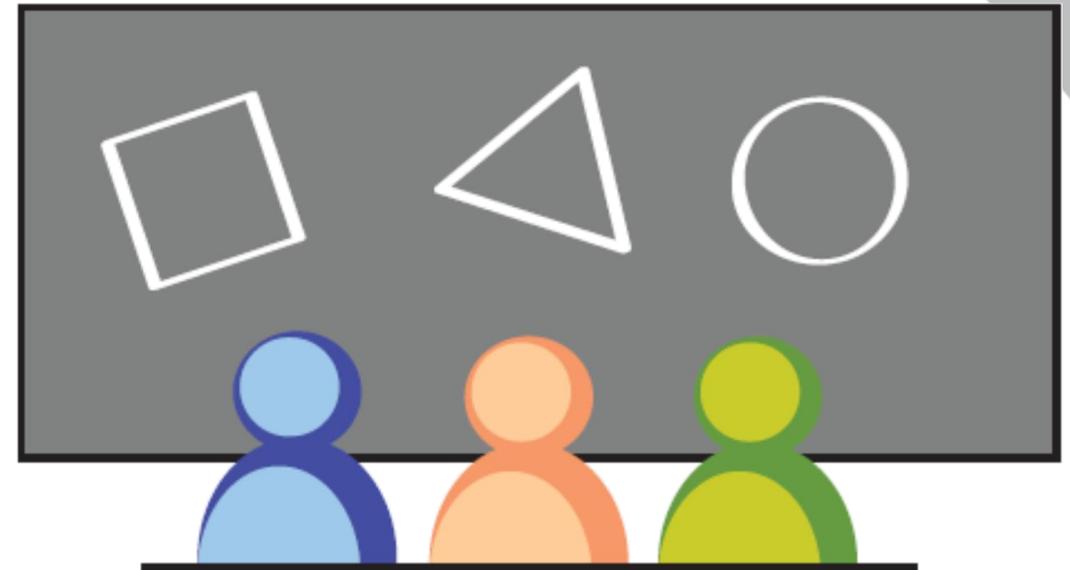
[1] R. Carroll, Silicon Valley's culture of failure... and 'the walking dead' it leaves behind, in: The Guardian, Jun 2014, online: <http://www.theguardian.com/technology/2014/jun/28/siliconvalleystartupfailureculturesuccessmyth>

[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.

Inception deck



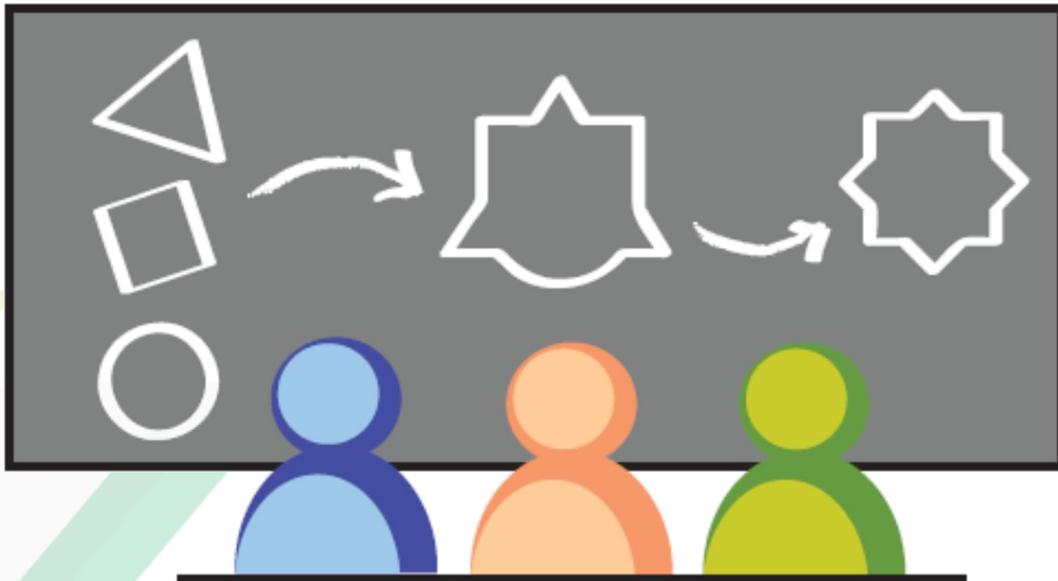
Estamos todos de acuerdo, entonces...



Oh oh... y ahora?

Inception deck

Necesitamos algo que...



Ahhh... ahora si!

Inception deck

Pero que es?

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

Inception deck

1. ¿Por qué estamos aquí?
2. Crear un *Elevator Pitch*
3. Diseñar la “caja del producto”
4. Crear una lista de “NOs”
5. Conocer el vecindario
6. Mostrar la solución
7. ¿Qué te mantiene despierto por las noches?
8. Determinar el tamaño
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar?
10. ¿Qué vamos a obtener?

VAIRIX y los emprendedores

- ▶ La empresa tiene experiencia trabajando con el ecosistema emprendedor.
- ▶ Por eso desarrolló un *framework* para determinar el nivel de madurez tecnológica basado en una serie de preguntas.
- ▶ Los niveles son:
 - ▶ *Post-brainstorm*
 - ▶ *Pre-validation*
 - ▶ *Post-validation*
- ▶ VAIRIX tiene servicios/productos para cada nivel.

Startups *post-brainstorm*

- ▶ *Post brainstorm* : Son *startups* que llegan a nosotros con una idea de negocio que surge de una tormenta de ideas, de la detección de un problema real o de una investigación de mercado.
 - ▶ todavía no establecen correctamente las fronteras entre software que quieren desarrollar y el servicio que desean prestar.
 - ▶ no tienen claras las funcionalidades del software y mucho menos la prioridad entre las mismas.
 - ▶ No tienen una lista de riesgos identificados del producto de software pero sí tienen algunos del servicio.
 - ▶ no saben qué características debe tener su proveedor de desarrollo de software (lenguajes de programación, experiencia web/mobile, desarrollo ágil vs. tradicional, capacidad de diseño web/gráfico, etc.)

Problema

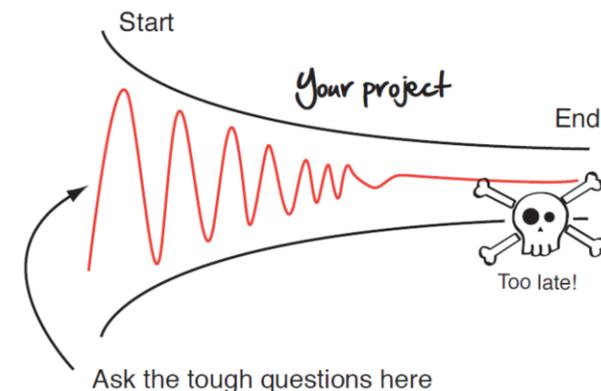
- ▶ Estas *startups* llegaban a nosotros, pedían presupuestos y al dárselos desaparecían.
- ▶ Luego, otras empresas les presupuestaban menos pero les desarrollaban algo que no era lo que la *startup* necesitaba.
- ▶ Tiempo después volvían a nosotros para hacer un mantenimiento correctivo/adaptativo sobre dicho software.

Nos preguntamos entonces:

¿Qué podemos hacer para ayudarlos a definir lo que quieren y dárselos con menos incertidumbre en el costo?

Inception... la solución?

- ▶ Railsware: empresa famosa por sus *inceptions* en Kiev.
- ▶ Es el primer paso en el desarrollo de una solución de software usando una metodología ágil.
 - ▶ LA forma de desarrollar software para startups
- ▶ Al analizar la idea desde distintos ángulos, ayuda a emprendedores a acabar de definirla.
- ▶ Esa semana de trabajo en conjunto permite que *startup* y VAIRIX se conozcan y decidan si quieren trabajar juntos.
- ▶ Producto cerrado, con una salida concreta e independiente del desarrollo.



Qué proponemos?

- ▶ Taller de inicio (*inception workshop*): es un *workshop* corto (máx. una semana) que se prepara para cada caso, se establece su modalidad (presencial o a distancia) y la ocurrencia de las distintas sesiones. La salida del *workshop* incluye:
 - ▶ lista de objetivos de negocio y principales riesgos
 - ▶ roles y flujos principales del software
 - ▶ lista priorizada de funcionalidades del software
 - ▶ lista de “habilidades” que debe tener el proveedor de dicho software.
 - ▶ lista de elementos negociables/no negociables
 - ▶ Idea de tamaño/costo

Inception deck

1. ¿Por qué estamos aquí?
2. Crear un *Elevator Pitch*
3. Diseñar la “caja del producto”
4. Crear una lista de “NOs”
5. Conocer el vecindario
6. Mostrando la solución
7. ¿Qué te despierta por las noches?
8. Determinar el tamaño
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar?
10. ¿Qué vamos a obtener?

~16 hrs. en total, 2 días completos

Inception deck - Adaptación de VAIRIX

1. ¿Por qué estamos aquí? → “One Word”
2. Crear un *Elevator Pitch* → “Elevator pitch”
3. Diseñar la “caja del producto” → “Product box | landing page”
4. Crear una lista de “NOs” → “Create NOT list”
5. Conocer el vecindario → “Stakeholder map” | “Relationship matrix”
6. Mostrando la solución → “Set edges” → “Graphic gameplan” → “Stories”
7. ¿Qué te despierta por las noches? → “What Keeps you Up at Night”
8. Determinar el tamaño → No aplica
9. ¿Qué estamos dispuestos a dar? → “Trade-off sliders”
10. ¿Qué vamos a dar? → “What’s it going to take?”

~16 hrs. en total, 2-3 hrs. por día

2. Elevator pitch

1. Introducir actividad mostrando template
2. En pares (o grupos máx. 4) trabajar en el pitch
3. Al finalizar, cada uno presenta su pitch
4. Se discuten puntos fuertes y débiles de cada uno
5. Se elige el que queremos usar para nuestro producto

Elevator Pitch sentence structure:
FOR (target customer), WHO HAS (customer need), (product name) IS A (market category) THAT (one key benefit).
UNLIKE (competition), THE PRODUCT (unique differentiator).

3. Product landing page

► Imagine que el cliente debe elegir su producto o emprendimiento de una galería y lo único que tiene para elegir es su *landing page*.

KingsleyJudd Client login

Wine Investments

Amazing Opportunity
Download Your FREE Brochure

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

Learn how you can profit from an investment in fine wine with Kingsley Judd's En Premier Investment Program.
Download Your Free Brochure Today

We Never Share Your Details

First name
Last name
Your email address
Phone number
Select a Country
Enter Free Prize Draw

Download Now

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

WIN a Chateau Lafite Limited Edition Pen worth £1,200
Tick the box on the form above and submit your detail to enter this month's Free Prize Draw

Members of: **ico.** The Property Ombudsman, OFT

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.co.uk, THE SUNDAY TIMES, Daily Mail

Get A Valuation & Offer Estimate FREE

If you need to sell your home please fill in the form below and we will give you a free valuation and an estimated price you will receive if you sell your property with us.

Name *
Address *
Post Code *
Phone Number *
Speed of Sale Required *

Valuation & Offer Estimate

Our valuation and estimate is free & without obligation. We hold and process your property information in accordance with GDPR.

0800 612 7025
sales@fasttracksales.co.uk

© Floor4 Ltd. T/A Fast Track Estate Agency.
Company No: 06415613 - VAT Number: 999428938

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 >

RAVEN 30 Day Free-Trial

SEO Management Software

CONSOLIDATE YOUR SEO CAMPAIGNS

Full Name
Email Address
Password
Subscribe to Raven Newsletter
Create My Account

With Raven, your SEO team (of 1, 10 or 100) can manage and collaborate on all of your clients' campaigns in one central location. All of your tools, from keyword research to rank tracking, are in one central location, working together. Instead of going to 20 different places to get your work done, use Raven to manage your SEO campaign from start to finish.

Starting at only \$99/month for professionals, \$249/month for agencies.

The most trusted Internet marketing data from dozens of sources is included with one Raven account.

Google Analytics MAJESTIC SEO BUILT BY SEARCH

SEO Management Features

- Powerful Tools**
Link Manager, Rank Tracker, Keyword Rank Tracker, Site Research, Content, SEO
- Key Insights**
Google Analytics and Google Webmaster Tools Integration, In-depth link researching tools, Rank tracking with analytics insights, Event manager for tracking ROI, Keyword insights reports to help identify opportunities
- Reporting**
Custom, white labeled reporting, Automatic daily, weekly, monthly and quarterly reporting, Unlimited user-only access roles for clients

4. Create NOT list

- ▶ La lista de “NOs” comienza a fijar elementos, definir expectativas al decir que es lo que NO vamos a hacer.

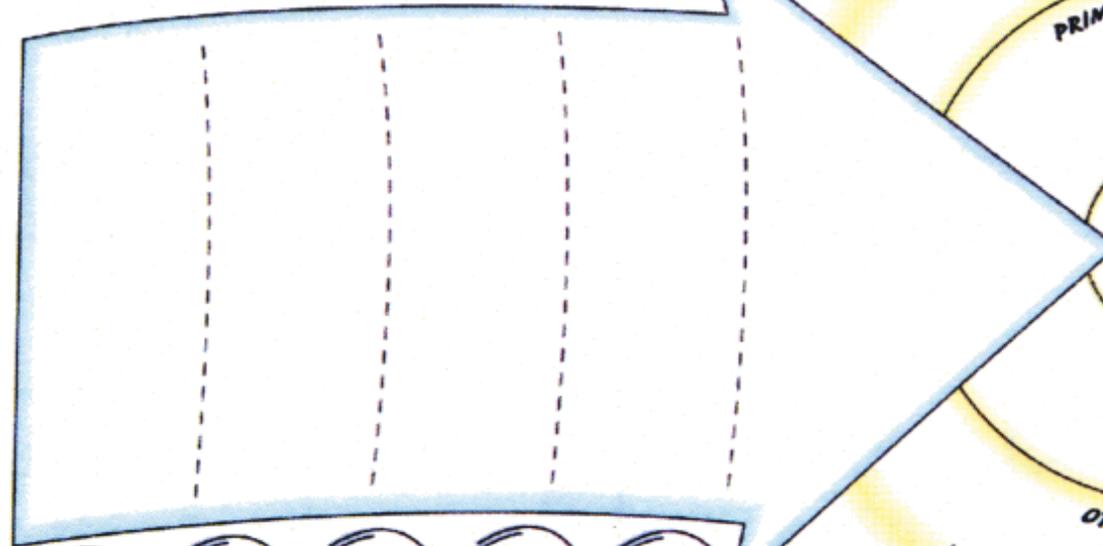
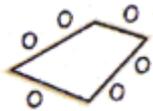
IN SCOPE	OUT OF SCOPE
Administer road closure requests Display road closures by date Email distribution lists Basic admin Basic search Reporting	Material tracking Delivery scheduling Automated traffic routing
UNRESOLVED	
Level of map precision Mapping technology to be used Source of satellite imagery	Integration with legacy construction work permit system

6. Graphic gameplan

GAMEPLAN

● TEAM/
RESOURCES

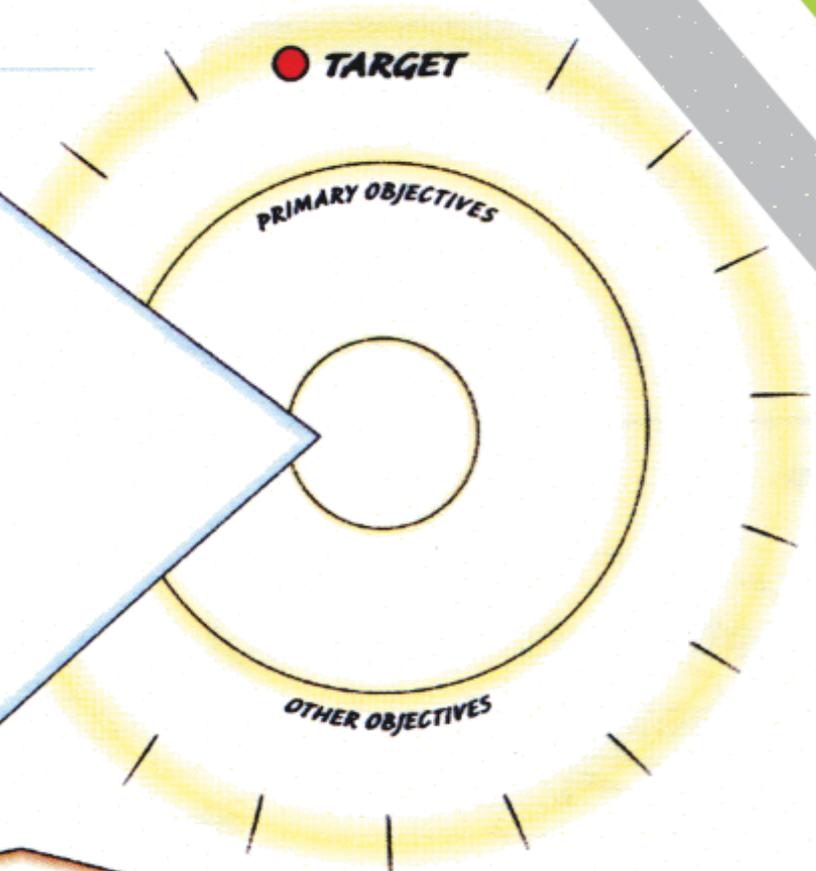
● STAGES / TASKS



● SUCCESS
FACTORS



● CHALLENGES

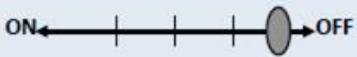
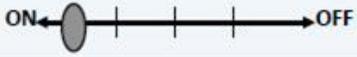


copyright THE GROVE

7. What Keeps you Up at Night

1. Cada participante genera una lista de “miedos”/riesgos en post-its.
2. Se pegan todos en el pizarrón, agrupándolos por similitud.
3. Luego se nombra cada *cluster*.
4. Ahora se vota para ordenar/priorizar *clusters*.
5. Finalmente se va analizando cada *cluster* discutiendo como evitar/mitigar el riesgo.

9. 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



Salida del workshop

- ▶ A medida que transcurre la semana se va generando un documento al cual pueden acceder todos los participantes desde el comienzo.
- ▶ Este incluye:
 - ▶ lista de objetivos de negocio y principales riesgos
 - ▶ roles y flujos principales del software
 - ▶ lista priorizada de funcionalidades del software
 - ▶ lista de “habilidades” que debe tener el proveedor de dicho software.
 - ▶ lista de elementos negociables/no negociables
 - ▶ **Idea de tamaño/costo**

¿Y cuánto va a costar el desarrollo?

- ▶ Se toma la lista de historias de usuario escritas durante el taller
- ▶ El equipo de desarrollo estima en puntos
- ▶ La suma total de puntos se pasa a horas usando “algo” tan malo como cualquier técnica de estimación
- ▶ Con el costo/hora se llega a un monto total

Emprendedor - WHAT??? yo, no puedo pagar eso...

VAIRIX - Ok, cuánto puedes gastar?

Emprendedor - Y, mira... máximo puedo N

VAIRIX - Bien, haciendo una regla de 3, con N tenés hasta “aca” de la lista de historias que priorizaste... te sirve?

- ▶ Y así se acuerda, a precio fijo - alcance fijo (aunque es un alcance menor que el inicial)

