

Lean Startup

Domina la metodología para acelerar soluciones innovadoras para tus clientes

Modalidad	Duración	Precio	Precio socio	Inicio / Fin	Lugar
Presencial	16 horas	575,00€ + I.V.A.	460,00€ + I.V.A.	21/10/2019 22/10/2019	Asociación Española para la Calidad c/ Claudio Coello, 92 28006 - Madrid

A partir de la 2ª inscripción corporativa: 20% de descuento
Bonificación máxima FUNDAE: 208€

FINALIDAD

¿Cómo podemos diseñar y lanzar nuevos productos en un mercado tan competitivo y exigente en el que el usuario cada vez tiene más soluciones al alcance de su mano?

Cuando tratamos de dar nuevas soluciones para nuestro cliente tratamos de generar ideas que le importen, que sean relevantes para él, pero... dar con una solución interesante para el cliente no significa que vaya a pagar por ello, entonces... **¿Cómo ajustamos nuestra idea de solución inicial a una solución viable y rentable? La respuesta es Lean Startup.**

Lean Startup es una **nueva metodología que nos ayuda a acelerar la creación y adaptación de una solución innovadora hacia las necesidades y problemas de un usuario/mercado**. De forma ágil podremos cambiar nuestra propuesta de valor, adaptarla o abandonarla sin incurrir en grandes costes. Dentro de esta filosofía aprenderemos a definir hipótesis de trabajo, generar experimentos que las pongan a prueba, y desarrollar **Mínimos Productos Viables (MPV)** con el fin de identificar soluciones y modelos de negocio que funcionan para, posteriormente, construir una **solución completa minimizando los riesgos económicos**.

Nuestro objetivo es "Invertir poco para aprender mucho", permitiendo la adecuación real a las necesidades y expectativas de nuestro cliente.

OBJETIVOS

OBJETIVOS DEL CURSO

- > Aprender los fundamentos del **Desarrollo de Modelo de Negocio**.
- > Adquirir los conocimientos para la **generación de experimentos** y la iteración del modelo de negocio.
- > Conocer las bases para el diseño y desarrollo de **Mínimo Producto Viable**.
- > Aprender a realizar el **Ajuste de Propuesta de Valor – MVP**.
- > Saber aplicar los conceptos a casos concretos, a través de la **práctica**.
- > Entender el **roadmap de validación** en base a un MVP.
- > Saber realizar el diseño de Experimentos en torno al desarrollo MVP.
- > Dominar la lectura de resultados y **pivot ideas**.

DIRIGIDO A

- > Directores de innovación y encargados de proyectos de innovación
- > Directores de Sistemas de Gestión
- > Responsables de ingeniería
- > Líderes de equipo
- > Profesionales que quieran profundizar en la gestión de la innovación

METODOLOGÍA Y PROFESORADO

METODOLOGÍA

El programa está impartido por una selección de los más destacados profesionales de la materia, 100% activos en la disciplina que imparten, garantizando que el programa responda y se adecúe a la realidad de la actividad y de las empresas y organizaciones actuales.

El enfoque didáctico combina la asimilación del marco conceptual de la disciplina, su aplicabilidad en casos de éxito y talleres participativos individuales y grupales, haciendo del programa una experiencia dinámica, práctica y rica en experiencias.

Este Programa también está disponible en modalidad In Company, formación a medida para tu empresa.

PROFESORES



Para cualquier duda o consulta llamar al
912 108 120 / 21

Además, puedes consultar en nuestra web
otros programas formativos www.aec.es

Lean Startup

Domina la metodología para acelerar soluciones innovadoras para tus clientes

- > **Juan José Gasca Rubio.** Fundador y Director General Thinkers Co.
- > **César Delgado Urbina.** Consultor en Thinkers Co.

PROGRAMA

DÍA 1

Parte teórica

- > Introducción al Diseño de Propuesta de Valor y metodología Lean StartUp.
- > Cómo definir una Propuesta de Valor – Identificar los PAINS/ GAINS del usuario y ajustar la solución a los mismos.
- > Introducción al Business Model Canvas – Definición del Modelo de Negocio.
- > Introducción MVP
- > Presentación Study Case

Parte práctica

- > Ejercicio I . Ejercicio Thinkersco.
- > Definición de la propuesta de valor.
- > Construcción de nuevo Modelos de negocio o ajuste al Modelo de Negocio Actual.
- > Ejercicios de definición MVP

DÍA 2

Parte teórica

- > Profundización en en Lean Startup, desarrollo de cliente
- > Ajuste y redefinición Propuesta Valor.
- > Customer Discovery
- > Customer Validation

Parte práctica

- > Ejercicio II Thinkersco
- > Establecimiento de Procesos de Descubrimiento de Cliente: Entrevista Problema -Entrevista Solución
- > Validation Board – Definición de experimentos orientados a validar ideas con cliente.
- > Roadmap de validación MVP – Diseño de Mínimos Productos Viables y Experimentos asociados



Para cualquier duda o consulta llamar al
912 108 120 / 21

Además, puedes consultar en nuestra web
otros programas formativos www.aec.es