Validación del Modelo de Negocio: *Lean Startup Methodology*

Tipos de asignatura

***Titulación*:** Máster Universitario en Emprendimiento e Innovación (MUEI)
***Trimestre**: Tercero*
***Créditos ECTS*:** 3
Coordinador asignatura: Dr. Giovanni Giusti
Profesorado: Dr. Giovanni Giusti, Dr. Roberto Dopeso
Profesorado Colaborador: Antonio Flores, Carlos Martínez, Alberto Molina, David Gómez
***Idiomas de impartición**:* Castellano

1.- Objetivos

Objetivos de aprendizaje generales de la asignatura	1. Aprender la metodología, y las etapas claves para realizar un "MVP" (Minimum Viable Product) eficaz de su producto o servicio y testear sus supuestos básicos. 2. Realizar el MVP de su propio producto 3. Con un enfoque en la innovación de producto, el estudiante podrá conocer y aplicar a su proyecto las principales herramientas de venta y de CRM necesarias desde el lanzamiento comercial de su producto/servicio.

2.- Competencias

2.1.- Competencias básicas	• CB1.- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación • CB2.- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinarios) relacionados con su área de estudio • CB3.- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios • CB4.- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos

	especializados y no especializados de una manera clara y sin ambigüedades
2.2.- Competencias transversales	• CT2.- Adaptarse a nuevas situaciones • CT3.- Seleccionar adecuadamente información relevante sobre el entorno empresarial • CT6.- Trabajar en equipo, participando activamente en las tareas y negociando ante opiniones discrepantes hasta llegar a posiciones de consenso • CT7.- Tener razonamiento autónomo con distancia crítica en temas o cuestiones controvertidas • CT8.- Reconocer la diversidad de puntos de vista y ser capaz de dar a conocer las opiniones propias dentro del respecto a las opiniones divergentes
2.3.- Competencias específicas	• CE1.- Analizar desde contextos multidisciplinarios los negocios empresariales con el fin de detectar nuevas oportunidades de mercado susceptibles de ser transformadas en productos comerciales • CE2.- Gestionar estratégicamente los procesos de innovación empresarial desde el diagnóstico hasta su aplicación siendo capaz de alinear recursos, capacidades y habilidades para ponerlos en práctica • CE3.- Aplicar la inteligencia competitiva para detectar señales de cambio, analizar tendencias, reacciones y estrategias de competidores actuales y/o potenciales. • CE7.- Saber aplicar y adaptar los conocimientos y experiencias de emprendimiento para enfrentarse como experto a la creación de nuevas oportunidades de mercado.

3.- Metodología de trabajo

Sesiones teóricas	• **MD1.Clase magistral:** Sesiones de clase expositivas basadas en la explicación del profesor en la cual asisten todos los estudiantes matriculados en la asignatura • **MD3. Presentaciones:** Formatos multimedia que sirven de apoyo a las clases presenciales
Aprendizaje dirigido	• **MD5. Seminarios:** Formato presencial en pequeños grupos de trabajo. Son sesiones ligadas a las sesiones presenciales de la asignatura que permiten ofrecer una perspectiva práctica de la asignatura y en la cual la participación del estudiante es clave

	• **MD7. Estudio de casos**: Dinámica que parte del estudio de un caso que sirve para contextualizar al estudiante en una situación en concreto, el profesor puede proponer diferentes actividades, tanto a nivel individual como en grupo, entre sus estudiantes
Aprendizaje autónomo	• **MD9.** Resolución de ejercicios y problemas: Actividad no presencial dedicada a la resolución de ejercicios prácticos a partir de los datos suministrados por el profesor • **MD11. Tutorías no presenciales:** por las cuales el alumno dispondrá de recursos telemáticos como el correo electrónico y los recursos de la intranet de la ESCSET

La metodología de trabajo combinará de manera experiencial teorías y metodologías en relación a la creatividad y la innovación, su aplicación en los diferentes ámbitos personales, sociales, y especialmente organizacionales. Esta metodología experiencial se combinará con dinámicas y ejercicios prácticos para aprender los detalles de la puesta en acción de este tipo de enfoques para la innovación y la creatividad. Los alumnos irán avanzando a través de diferentes actividades propuestas:

- Dinámicas experienciales
- Resolución de casos individuales o en grupo, exposiciones en grupo en clases, creación de debates participativos y turnos de preguntas
- Trabajo en grupos de análisis y síntesis de temáticas relacionadas con la materia
- Prácticas con herramientas informáticas (Wordrpress, Pipedrive, etc)

4.- Evaluación global de la asignatura

Sistema de avaluación:

SE1. Participación en les actividades planteadas dentro del aula	10%
SE2. Trabajos individuales y/o en grupo	70%
SE3. Exposiciones	20%

La nota del curso se compone de tres elementos.

Trabajo individual 70% (por proyecto):

1. El estudiante deberá crear y entregar su MVP (Producto mínimo viable) completo de herramientas de evaluación y testeo de sus supuestos. El testeo se deberá llevar a cabo en un entorno online.

2. El estudiante deberá presentar su página/plataforma web en funciones y con las características básica para su testeo de mercado

Exposiciones (20%)

3. El estudiante expondrá su MVP y Pagina/Plataforma web en clase teniendo a disposición 5 minutos. Se valorará la eficacia de la explicación delante de los profesores.

Participación en clase (10%)

4. Siendo la primera actividad enfocada en el testeo de las hipótesis y la segunda en el uso de herramientas de gestión básica de los primeros clientes.

5.- Contenidos

1. **Lean Startup Methodology**

   1.1 Build and test assumptions: The experiment phase
   1.2 Measure: Build-measure-learn feedback loop
   1.3 Learn: validated learning
   1.4 Canvas and Lean Methodology

2. **Incrementar la solidez de un modelo de negocio**
   2.1 Creación de nuevos modelos de negocio y nuevas categorías de producto y servicio.
   2.2 Training en el desarrollo de nuevos modelos de negocio
   2.3 El loop evolutivo: reforzar vuestro modelo de negocio
   2.4 Estructurar nuevas categorías de productos y servicios

3. **Creación del "*Minimum Viable Product"**
   3.1 Características del MVP, sus funcionalidades básicas y el gasto mínimo
   3.2 La web, gestionar leads, etc, creación app (¿Cuándo es necesaria?)
   3.3 Taller desarrollo del MVP de cada estudiante (1) + Wordpress
   3.4 Taller desarrollo del MVP de cada estudiante (2) + Wordpres

4. **Gestión Básica de primeros clientes: Un enfoque práctico**
   4.1 Las tareas básicas de gestión (Gestión 1.0)
   4.2 Las herramientas básicas de gestión de una *startup*
   4.3 Implementación de las principales herramientas enfocada al proyecto de cada estudiante

6.- Recursos didácticos

Bibliografía básica:

Blank, S. (2012). "Search versus Execute". *Blog de Steve Blank* disponible en http://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute

de Bono, Edward. (1999) *Lateral Thinking: Creativity Step by Step*. New York, NY: Harper and Row.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

Rangan, V. K. (2006). *Transforming your go-to-market strategy: the three disciplines of channel management*. Harvard Business Press.

W.Chan Kim, Rénée Mauborgne: La estrategia del Océano Azul. Editorial Granica

Chris Anderson: La Economía Long Tail. Editorial Empresa Activa

Michael E. Porter: Ser Competitivo. Editorial Deusto

A.Cornella, A.Flores: La Alquimia de la Innovación. Editorial Deusto

A. Flores: La Actitud Innovadora. Editorial Netbiblo

Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses