

MANUAL DE FORMACIÓN EN VALIDACIÓN

2019

rise



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Coordinador del Proyecto:



Partners:



Licenciado bajo Creative Commons: "Atribución-No Comercial-Compartir Igual"



Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación [comunicación] refleja únicamente la opinión del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

MANUAL DE FORMACIÓN EN VALIDACIÓN

2019

rise

Contenido

Introducción	6
¿Para qué es este manual?	8
¿Para quién es este manual?	9
Metodología	10
Contenido	12
Propósito del Testeo	13
Métodos de Testeo	15
Cuestionario	15
Juego de Roles	18
Lego® Serious Play®	19
Maquetas y modelos	22
Recibiendo Feedback	24
Registro de aprendizajes	25
Valor/Desperdicio	27
Medir y Evaluar	29
Lienzo de Modelo de Negocio	30
¿Qué es un Lienzo de Modelo de Negocio?	31

Lienzo de Modelo de Negocio Social	40
Implementación	44
Técnicas de Presentación	45
Pitch	46
Pechakucha	50
Storytelling	51
Iteración y Evolución	56
Evento de Testeo	58
Inversión Social & Oportunidades de Financiamiento	64
Programa de formación: Validación	68
Agenda formativa detallada	69
Plantillas	80
Plantilla Feedback	82
Plantilla Validation Board	84
Plantilla Lienzo de Modelo de Negocio	86
Plantilla Lienzo de Modelo de Negocio Social	88
Plantilla Pitch	90
Plantilla Storyboard	92
Bibliografía	94

INTRO DUCC CIÓN

El “Manual de formación en Validación” forma parte de un proyecto fundado por el programa Erasmus + de la Comisión Europea, denominado RISE: “Centros Regionales de Innovación que fortalecen el emprendimiento social a través de proyectos comunitarios transfronterizos”.

El objetivo del proyecto es mejorar la empleabilidad y la profesionalización de los jóvenes, proporcionándoles métodos y herramientas del mundo real de las empresas emergentes y fomentándolos para que establezcan sus propias ideas y proyectos para resolver problemas sociales. El “Manual de formación en Validación” está precedido por el “Manual de formación en Emprendimiento Social” y también se completa con el “Manual de Creación y Establecimiento de Centros Regionales de Innovación” y la “Insignia de Emprendedor Social”.

rise

¿Para qué es este manual?

El proyecto RISE tiene como objetivo fomentar la concienciación entre los jóvenes sobre la creación de nuevas empresas y nuevos modelos de negocio como una opción para la empleabilidad, al mismo tiempo que generar un gran impacto en la sociedad. En este sentido, el “Manual de formación en Validación” proporcionará a los estudiantes y profesores, los conocimientos y herramientas necesarios para testear y validar ideas y soluciones creadas para ayudar a resolver problemas sociales.

Siguiendo la capacitación previa desarrollada en la generación de ideas y resolución de problemas, esta capacitación tiene como objetivo desarrollar aprendizajes básicos en tres áreas importantes:

- Testeo: aprender qué es testear para entender a nuestro usuario del producto o servicio que estamos ofreciendo, así como aprender diferentes métodos de testeo. Los participantes aprenderán cómo obtener feedback, validando su aprendizaje a través del Lean Startup Loop.
- Modelo de negocio: organizar nuestras ideas e hipótesis en el mercado a través de una herramienta visual muy práctica, el Lienzo de Modelo de Negocio, que promueve la comprensión, el debate, la creatividad, el análisis y la validación. Los participantes aprenderán a usar la herramienta de Lienzo de Modelo de Negocio también con un enfoque social.
- Técnicas de presentación: salir y testear nuestro producto o servicio a través de algunas herramientas de comunicación importantes para inspirar a la audiencia y convencer a otros para que apoyen nuestro proyecto.

¿Para quién es este manual?

El “Manual de formación en Validación” se centrará inicialmente en los programas de formación profesional que buscan testear y validar ideas y/o crear soluciones innovadoras. En concreto, la formación se centra a:

1. Estudiantes cursando los últimos niveles de formación profesional (alrededor de 18 a 25 años).
2. Profesores de centros de formación profesional dispuestos a aprender nuevas metodologías y herramientas de testeo para sus proyectos.
3. Centros de innovación creados en escuelas y centros de formación y otras organizaciones y profesionales del sector del emprendimiento y la innovación.

Algunos temas que aprenderás a responder:

¿CÓMO TESTEAR a través del Juego de roles?

¿Cómo ESTRUCTURAR UN PITCH?

¿Qué significa ITERACIÓN?

Metodología

El objetivo de la capacitación es calificar tanto a los estudiantes como a los maestros para probar ideas o soluciones que ayuden a resolver problemas sociales. Para lograr estas competencias, los estudiantes aprenderán haciendo, trabajarán en equipo y utilizarán las herramientas proporcionadas en ideas de proyectos reales.

El enfoque innovador incluido en este Manual de formación en Validación son los métodos reales del mundo de inicio y los enfoques innovadores aplicados y adaptados al caso especial de la educación y formación profesional, a sus docentes y estudiantes y a los Centros de innovación creados en las escuelas.

Esencialmente, el desarrollo de planes de lecciones debe centrarse más en “hacer, producir, practicar y observar” ejercicios en lugar de conferencias dirigidas por el maestro. Aprenderemos cómo validar las ideas para obtener feedback e iterar el proceso hasta llegar a la solución que satisfaga las necesidades del usuario. La validación de los proyectos se desarrollará en tres áreas: testeo del producto o servicio, testeo nuestro modelo de negocio y testeo de la presentación de nuestro proyecto. Toda la capacitación se realizará en un enfoque práctico, donde los participantes “aprenderán haciendo”.



CON
TE
NIDO

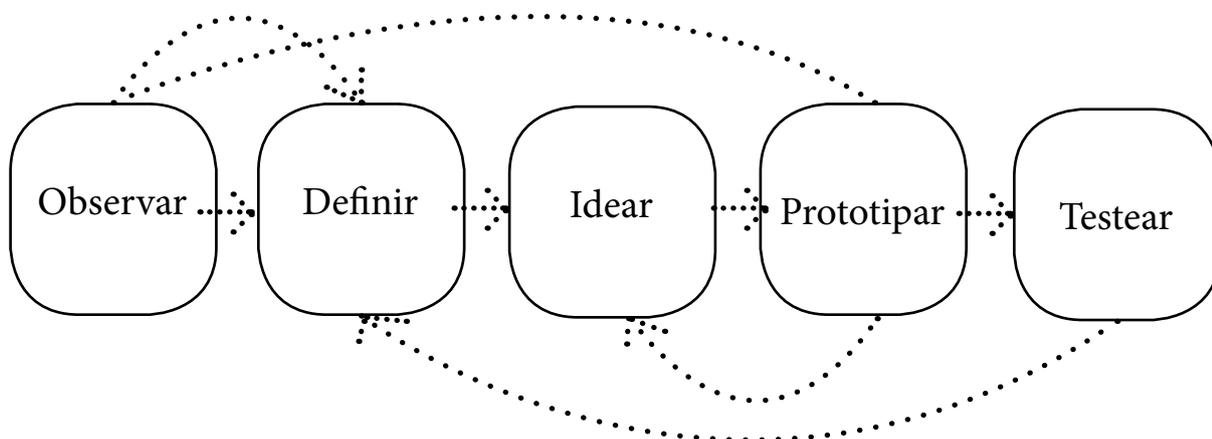
Propósito del Testeo

A través del testeo se tiene la oportunidad de comprender a nuestro usuario y obtener comentarios acerca de nuestra idea o de la solución que estamos buscando. Es importante comprender no solo si a la gente le gusta o no nuestra solución, sino también preguntarse “¿Por qué?” Y centrarse en lo que podemos aprender sobre la persona y el problema, así como las posibles soluciones.

La razón por la que testeamos es:

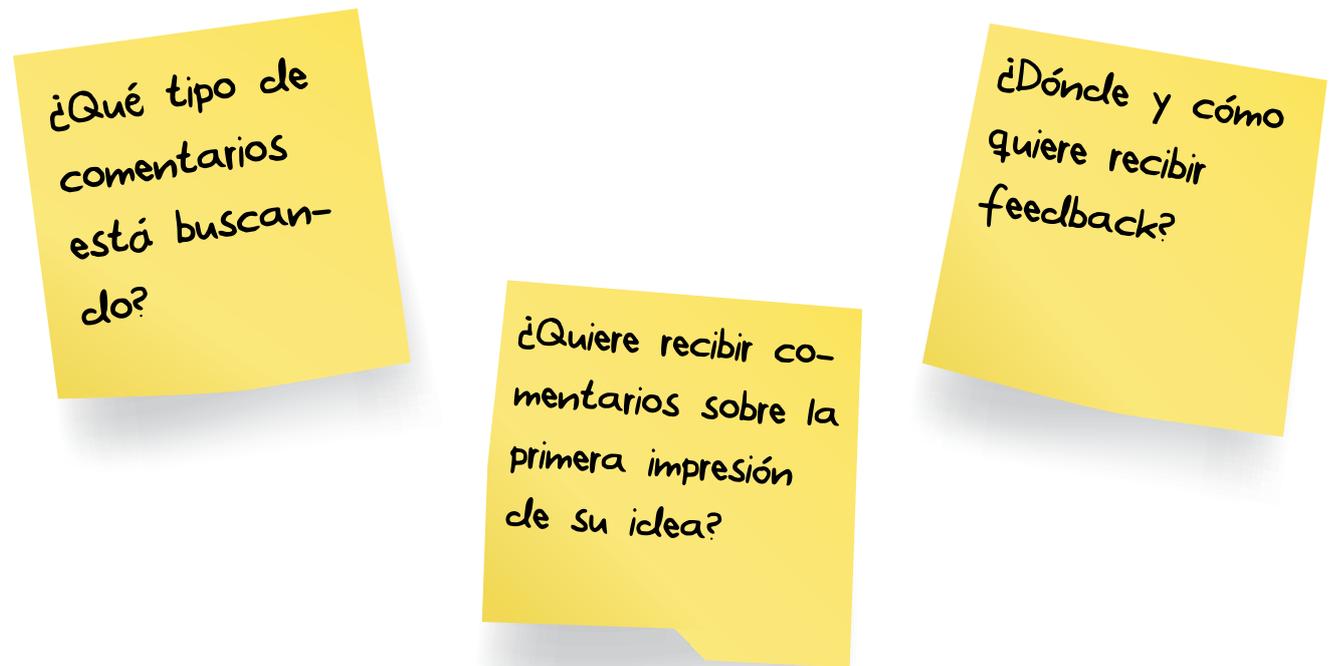
- Para refinar nuestros prototipos y/o soluciones. A veces esto significa dar un paso hacia atrás.
- Para aprender más sobre nuestro usuario. A menudo éste nos ofrece ideas o soluciones inesperadas.
- Para refinar nuestro punto de vista. En caso de que hayamos fracasado o fallado en la solución, nos ayudará a encuadrar el problema correctamente.

La fase de testeo sigue las 4 fases del modelo del Doble Diamante: Observar o Empatizar, Definir, Idear y Prototipar. En este manual, nos centraremos en la última etapa, implementando y testeando nuestras ideas en busca de feedback.



DEFINE QUÉ TESTEAR:

Planifique cómo va a testear su prototipo, incluso antes de crearlo. Esto le permitirá ser más efectivo para encontrar una mejor solución al problema.



Dependiendo de si está interesado en recibir comentarios de una primera impresión de su proyecto, puede interesarle una conversación (Cuestionario); si desea observar los comportamientos de las personas, puede considerar organizar una actividad (Juego de Roles); si quiere entender y probar rápidamente su idea a través de modelos 3D (Legoplay); si está interesado en comprender a su usuario y el impacto que produce su producto o servicio a largo plazo, considere que sus usuarios utilicen su producto físico (Maquetas o modelos).

Sé claro sobre lo que necesite aprender y qué componentes le darán las respuestas necesarias, concéntrese en testear solo los elementos críticos.

Ejemplos: es posible que esté tratando de aprender algo como: "¿Qué tan grande debe ser esto?" O "¿Cómo debería ser el producto de nuestra empresa social?"

Métodos de Testeo

Cuestionario

Para tener un buen feedback en la conversación, busque una mezcla de reacciones espontáneas así como preguntas estructuradas (esto le ayudará a comparar diferentes opiniones sobre el mismo tema).

He aquí algunas recomendaciones para preparar una guía de preguntas¹ :

- Combine preguntas estructuradas con preguntas abiertas, ya que estas últimas pueden darle una visión inesperada.
- Evite las preguntas de sí/no.
- Invite a la gente a pensar en mejoras de su idea.

*¿Qué te gustaría mejorar de esta idea?”
Si pudieras cambiar una cosa, ¿qué sería?”*

- No se olvide de preguntar acerca de lo que surgió durante el desarrollo de su idea.
- Cree un clima abierto y de colaboración para asegurar la honestidad de las personas.
- Formule sus preguntas de manera que conduzcan a un feedback constructivo.

¿Qué es lo que más te entusiasma de esta idea, y por qué?”

¹ Recomendaciones de Cuestionario, basado en Riverdale, Ideo (2011): Design Thinking for Educators

ESTRUCTURA DE UN CUESTIONARIO

Una buena estructura para su cuestionario podría ser:

1. Comience con impresiones generales.



2. Permita que los participantes compartan sus ideas iniciales sobre su idea.

3. Pregunte por feedback específico



4. Abra el debate y fomente una conversación más amplia.

MÁS INFO:

Para ver algunos ejemplos, eche un vistazo a este sitio web, con muchas plantillas:
<https://www.surveymonkey.com/mp/sample-survey-questionnaire-templates/>



HERRAMIENTAS TIC QUE PUEDEN AYUDAR EN EL PROCESO

Nos encanta usar notas post-it, pizarras, paredes, y más cosas físicas para nuestro trabajo en equipo. Sin embargo, las herramientas TIC pueden ayudarnos a trabajar con personas a distancia. Por lo tanto, aquí tienes algunos consejos para el trabajo en línea:

¿Está buscando una herramienta en línea que organice sus proyectos e ideas en tableros?	https://trello.com
¿Busca una herramienta en línea para analizar la popularidad de las consultas de las búsquedas más importantes en Google Search?	https://trends.google.com/trends/
¿Desea crear su propia plantilla de mapeo?	http://touchpointdashboard.com/
¿Está buscando almacenamiento gratuito en la nube y subir cualquier archivo y compartirlo con su equipo?	https://www.google.com/drive/ https://www.dropbox.com https://onedrive.live.com/
¿Busca una herramienta para realizar encuestas online?	https://docs.google.com/forms
¿Busca una herramienta para enviar correos electrónicos a sus clientes?	https://mailchimp.com/
¿Está buscando crear vídeos animados?	https://www.moovly.com https://www.powtoon.com https://www.vyond.com/
¿Busca una herramienta de prototipado para aplicaciones web y móviles?	https://www.justinmind.com/ https://www.fluidui.com/ https://www.axure.com/ https://marvelapp.com/pop/

Juego de Roles

Una manera rápida y tangible de testear una idea o experiencia es entrar en el personaje creando un escena ².

1. Intente primero con su equipo de diseño, puede que aprenda mucho.
2. Idealmente, intente realizar el testeo dentro de un contexto real de la vida del usuario. Si no es posible, busque la situación más realista que pueda, haciendo que los usuarios asuman un papel o una tarea cuando se acerquen a su prototipo.

Siga estas recomendaciones:

- Decida primero cuál de sus ideas quiere representar.
- Recuerde que lo que estás buscando es crear una respuesta de los usuarios para obtener feedback sobre su idea o prototipo.
- Tómese un tiempo para determinar qué es lo que está buscando testear
 - ¿Estoy buscando un tipo específico de interacción?
 - ¿Esta persona responderá a mi producto?
- No pierda mucho tiempo eligiendo disfraces y accesorios. Unos pocos detalles pueden hacer que un juego de rol parezca real.



² Recomendaciones de Juego de Roles, basado en IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design.

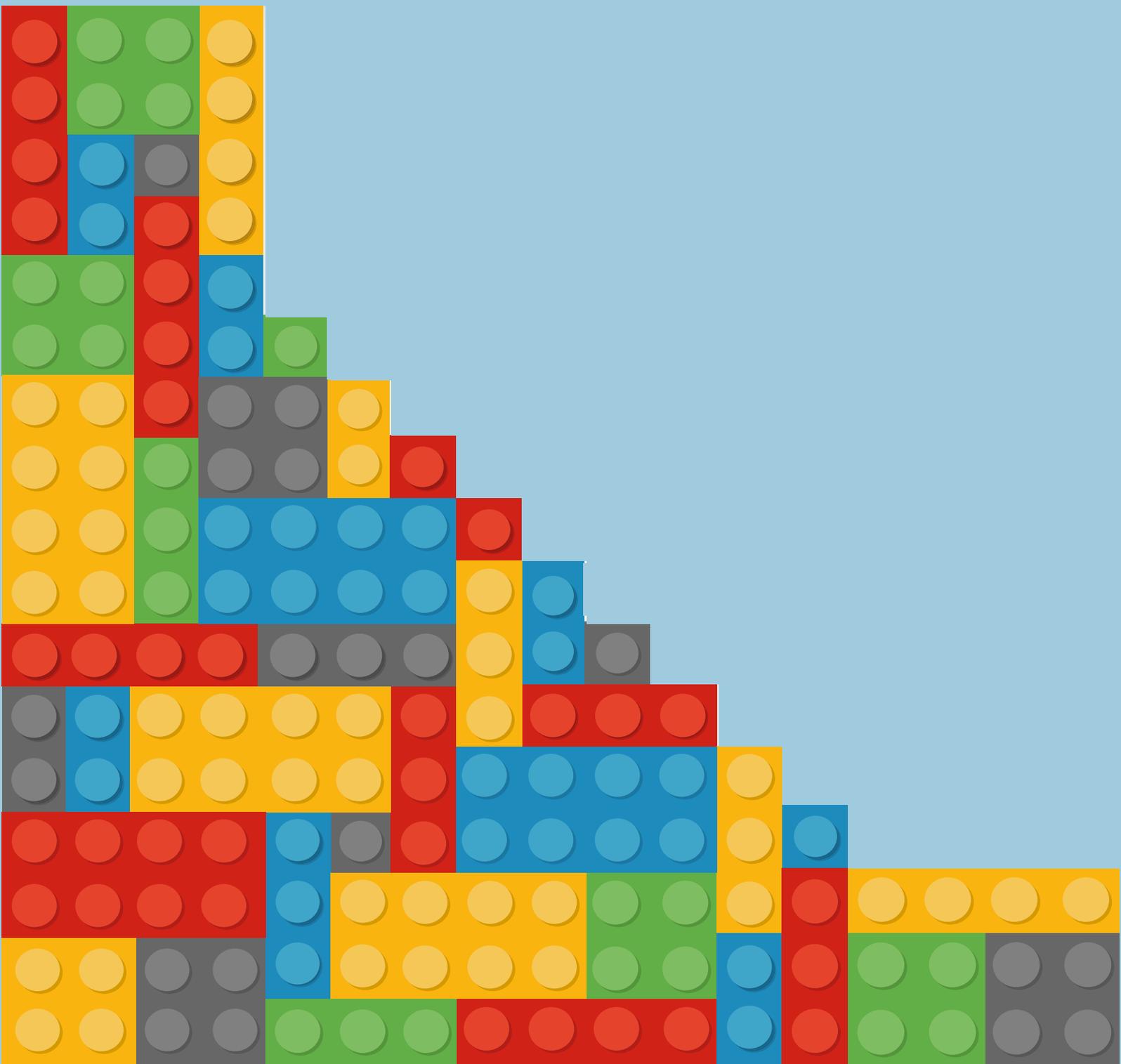
LEGO® Serious Play®

LEGO® SERIOUS PLAY® es un método innovador y experimental que se puede utilizar en una amplia gama de contextos: pensamiento creativo, comunicación, trabajo en equipo, estrategia, gestión del cambio, entre otros. En este manual, nos centraremos en cómo utilizar esta herramienta como método de testeo de su idea o prototipo. Se basa en el concepto de “conocimiento de las manos”, de forma divertida y relajada, basado en las ideas de Seymour Papert, donde el aprendizaje se produce excepcionalmente bien cuando las personas se dedican a la construcción de un producto.

4 pasos:

1. El equipo o un facilitador define un desafío a través de una pregunta.
2. El equipo o varios grupos construyen su propio modelo 3D LEGO® y crean una historia en respuesta a la pregunta del facilitador.
3. Cada participante o grupo comparte el significado o la historia de su modelo con el resto de la gente. El intercambio de conocimientos tiene lugar.
4. Las nuevas preguntas y reflexiones sirven de base para la toma de decisiones.





Un ejemplo: A través de este método, usted puede construir un modelo que muestre las fortalezas o debilidades de su producto, y luego construir un nuevo modelo que describa cómo puede utilizar esas fortalezas o compensar las debilidades. Algunas recomendaciones ³:

- Antes de que LEGO® SERIOUS PLAY® involucre y comprometa a todos los miembros del equipo, es mejor que todos los miembros del grupo compartan su punto de vista sobre el proyecto, así como sus propias metas que desean alcanzar.
- Trabaje y juegue con esta herramienta individualmente y/o con 4-8 personas por grupo.
- Tenga un facilitador o un miembro del equipo para facilitar el proceso.
- Utilice un juego especial de ladrillos LEGO diseñados para inspirar.
- 100% de mentalidad abierta, incluso si tu idea no llega a buen término.
- Comuníquese a través del modelo y escuche cada historia.

Desde el comienzo de este proceso de creación, comenzamos a validar nuestra comprensión de nuestra idea o reto propuesto. Además, cuando hacemos narraciones con modelos de LEGO, hacemos que una situación cobre vida antes de que ocurra en la vida real, y esto le permite testear lo que podría suceder si toma ciertas decisiones.

Algunos ejercicios para empezar, que pueden inspirar el trabajo en equipo y la creatividad:

- El ejercicio de la torre: construir una torre con ladrillos preseleccionados. (trabajando con límites).
- Construir objetos relacionados con un tema, y asignar significado a los ladrillos (el poder de las metáforas).
- Construya un modelo personal de sus retos profesionales más importantes.

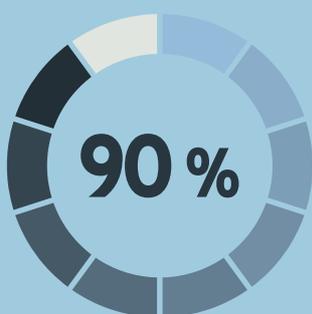
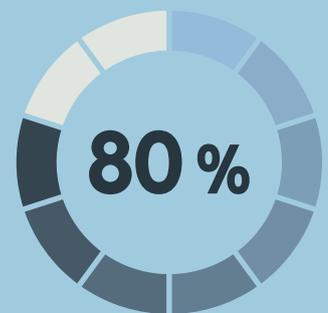
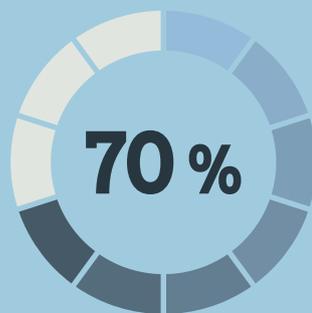
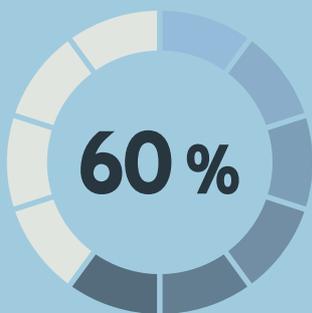
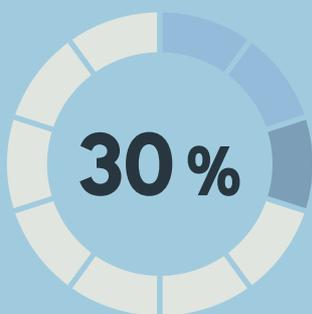
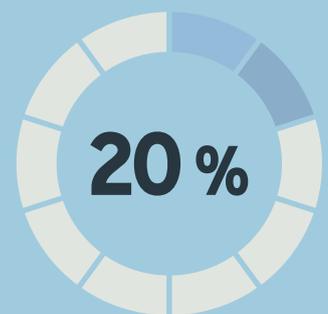
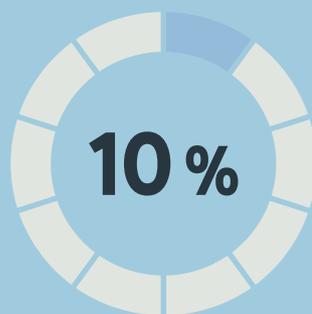
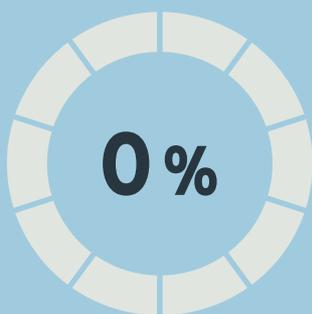
³ Recomendaciones de Lego Serious Play, basado en: <http://www.seriousplay.com>

Maquetas y Modelos

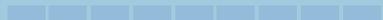
Hacer tu idea tangible como modelo o maqueta, permite aprender mientras la construyes y la compartes con otras personas con el fin de mejorar y refinar tu idea. Una vez que haya creado un prototipo, póngalo en manos de su cliente potencial y siga estas recomendaciones⁴:

- Vamos a interpretar: No le explique a su cliente todo sobre su prototipo. Deje que su potencial cliente interprete el prototipo.
- Observación: observe cómo usan o hacen mal uso de lo que usted les ha dado, y cómo interactúan con él.
- Escucha: ¿Qué dicen al respecto? ¿Qué preguntas tienen?
- Dáselo a ellos: Pídale que lo tome y lo use dentro de sus rutinas normales.
- Pídales comentarios sobre las partes favoritas de su prototipo, así como aspectos en los que ven margen de mejora.
- Crear experiencias: Testee su prototipo de una manera que se sienta como una experiencia a la que su usuario está vinculado, en lugar de una explicación que su usuario está evaluando.
- Pida a los usuarios que comparen: Llevar múltiples prototipos al mercado para testear da a los usuarios una base para la comparación, y las comparaciones a menudo revelan necesidades ocultas.

⁴ Recomendaciones de prototipos, basado en Hasso Plattner, Institute of Design at Stanford: An Introduction to Design Thinking Process Guide.



PERCENTAGE
INDICATORS

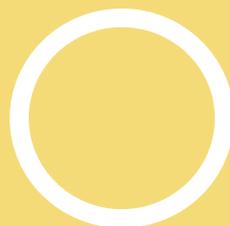
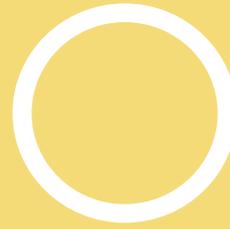
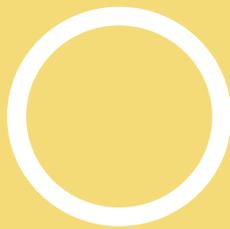


RECOMENDACIONES cuando estás recibiendo feedback ⁵ :

- No se ponga a la defensiva.
- Escuche y tome notas (tanto de los comentarios positivos como negativos).
- Las impresiones sutiles de las reacciones de un posible cliente son a menudo las más importantes.
- Tómese un tiempo justo después de su sesión para capturar lo que ha observado, para que puedas compartir las impresiones con tu equipo.
- Comparte con mucha gente para que tengas una variedad de reacciones.
- Usted está buscando feedback honesto, así que asegúrese de crear el ambiente correcto para permitir que la gente sea honesta.

Aprender

Construir



Medir

⁵ Recomendaciones sobre Feedback, basado en IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design.

Recibiendo Feedback

“El aprendizaje validado es el proceso de demostrar empíricamente que un equipo ha descubierto verdades valiosas sobre las perspectivas de negocio presentes y futuras de una startup”

—Ries, Eric. The Lean Startup

Registro de Aprendizajes

Uno de los elementos esenciales del diseño centrado en el ser humano es la integración del feedback que se recibe de las personas para las que se está diseñando. El feedback le dará nuevas ideas y perspectivas sobre cómo mejorar su proyecto. Esta es una información muy valiosa, así que escriba en una libreta aquellos comentarios más relevantes.

Para facilitar el aprendizaje de estos registros, puede utilizar la herramienta Post-Motorola. Motorola es un sencillo marco para establecer objetivos de aprendizaje para los proyectos y aprender de ellos. Encontrará más información en los anexos al final de este manual.

Después de recibir retroalimentación, hágase estas preguntas:

¿Qué fue lo que más valoraron los usuarios?

¿Qué los excitó?

¿Qué los convencería de la idea?

¿Qué partes les gustaría mejorar a los usuarios?

¿Qué no funcionó?

¿Qué necesita más investigación?

PLANTILLA FEEDBACK

PLANTILLA FEEDBACK

¿Qué salió bien?

↓

¿Qué no salió tan bien?

↓

¿Qué aprendimos?

↓

¿Qué haremos la próxima vez?

↓

¿Cómo nos ayudó este proyecto a conseguir nuestro objetivo y nuestra visión?

rise

Valor - Desperdicio

En este punto, hágase algunas preguntas a su equipo y a usted mismo:

¿Qué comentarios le resultaron útiles?

¿Era necesaria toda la retroalimentación a través del testeó?

¿Podría haber recibido el mismo feedback de los usuarios, con la mitad de los esfuerzos?

¿Cómo lo harías diferente en el futuro?

Cuanto más experiencia tenga en el proceso de diseño y en el testeó de sus prototipos, se dará cuenta de que ha habido muchos comentarios y esfuerzos que podría haber eliminado. La Metodología de Lean Startup ⁶ nos ayuda a definir qué información es valiosa y qué información es derrochadora, para ser más ágiles en la construcción de su modelo de negocio.

El pensamiento Lean es aprender a ver el desperdicio y luego eliminarlo sistemáticamente:

- Valor: cualquier cosa que le contribuya a conocer lo que sus clientes quieren.
- Desperdicio: cualquier otra cosa.

Estamos dispuestos a aprender lo que está respaldado por datos empíricos y nos demuestra mejoras positivas hacia nuestro propósito en nuestro modelo de negocio. Esto se llama aprendizaje validado.

Entonces, ¿cómo sabemos de antemano si nuestros esfuerzos tienen algún valor? ¿Cómo podríamos evitar el despilfarro? Sigue leyendo!

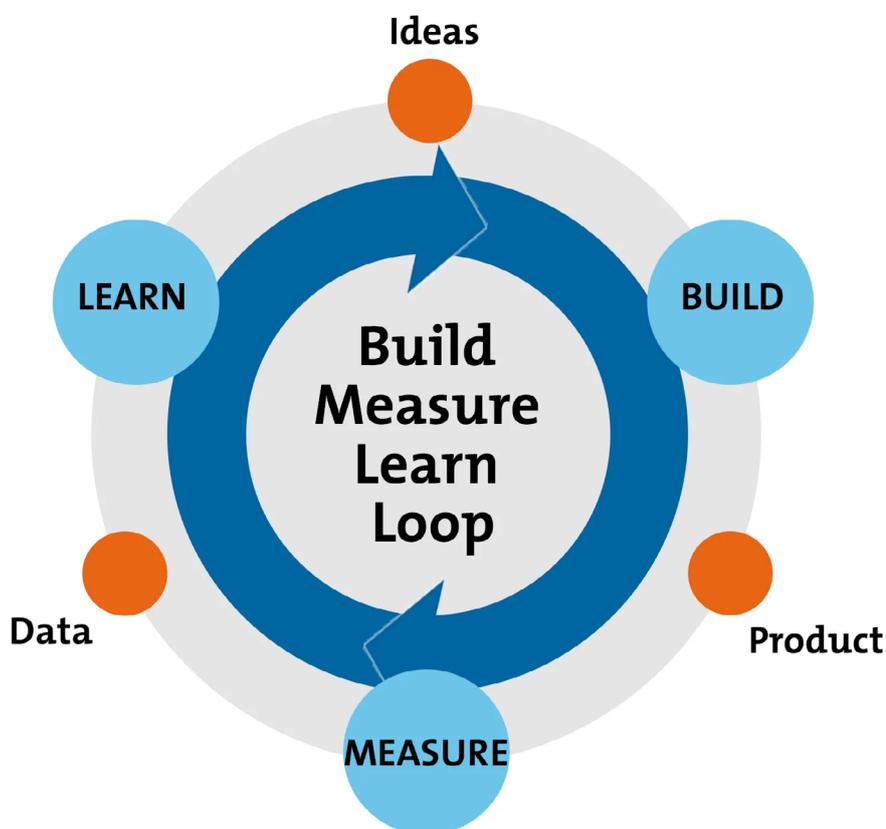


⁶ Eric Ries (2011) : The Lean Startup

EL BUCLE LEAN STARTUP

La respuesta se encuentra en el proceso del bucle Lean Startup Construir-Medir-Aprender:

1. Trabaje en sus ideas o visión.
2. A partir de sus ideas prometedoras, usted construye un prototipo de versión básica.
3. Usted lo prueba con su cliente.
4. Usted recibe feedback de su prototipo.
5. Aprenda del feedback.
6. El feedback se implementa en las versiones posteriores.



RECOMENDACIONES:

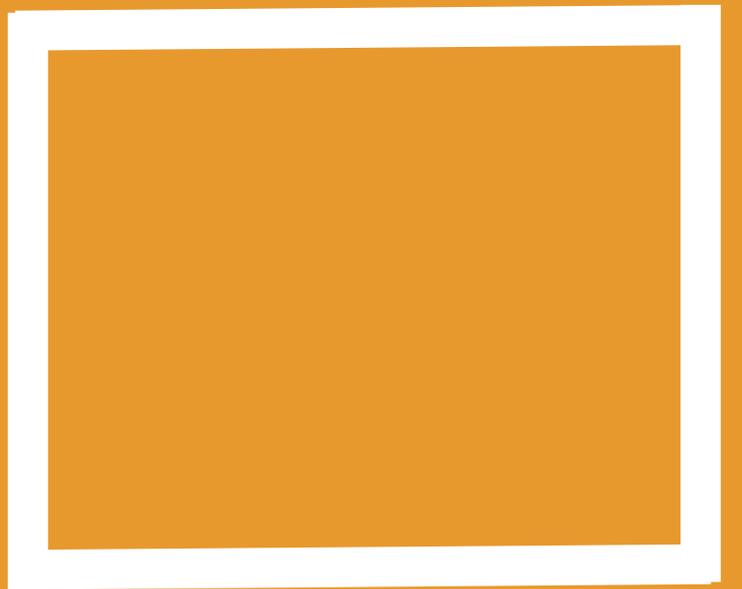
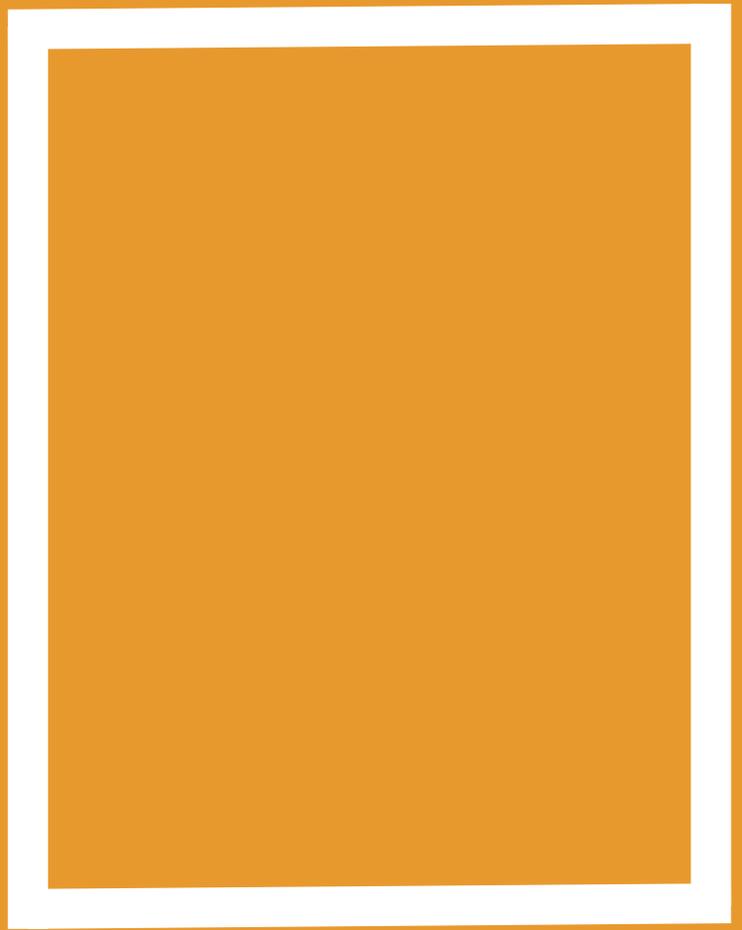
- Experimente inmediatamente: si puede experimentar en semanas en lugar de meses, ¡hágalo! Trabaje en versiones básicas.
- No busque la perfección: no trabaje en todas las características de su prototipo.
- Si no puedes fallar, no puedes aprender: si no estás seguro de algo, falla rápido en lugar de esperar mucho tiempo. Esto le dará un feedback de su usuario más rápido.

Medir & Evaluar

Hay muchas maneras de medir y evaluar su solución, aquí hay algunos consejos:

- Es una buena práctica tener un plan para saber si está teniendo el impacto que deseas.
- Las herramientas de medición dinámica (como el número de visitas o los números de ventas) pueden ser útiles para seguir la evolución de su producto.
- Trate de encontrar un equilibrio entre las mediciones cuantitativas y cualitativas.



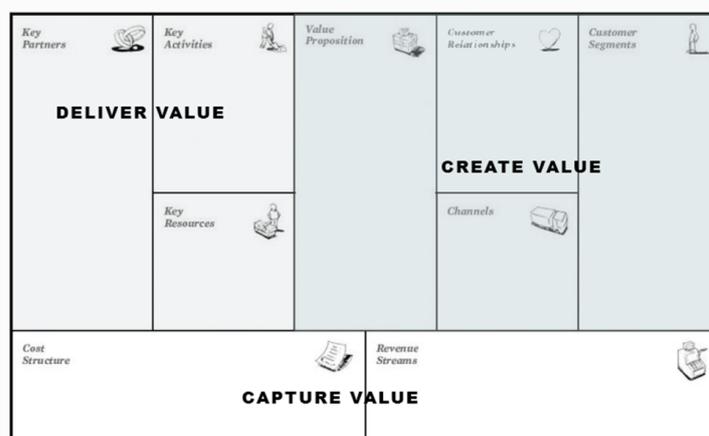


Lienzo de Modelo de Negocio

“Un modelo de negocio describe la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor”
—Alexander Osterwalder

¿Qué es un Lienzo de Negocio?

Un modelo de negocio tiene por objeto describir la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor. El Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas⁷) es una herramienta para crear un modelo de negocio sólido. También puede ser una herramienta de colaboración que ayude a comunicar los diferentes modelos de negocio y a generar nuevas ideas. El Lienzo, desarrollado inicialmente por Alexander Osterwalder, consiste en una representación visual en una plantilla de una página de nueve elementos básicos que juntos proporcionan una visión bastante coherente de cómo las empresas pretenden ganar dinero. Al mismo tiempo, el Lienzo está segmentado en (a) **crear valor** con segmentos de clientes, propuestas de valor, canales y relaciones con los clientes; (b) **capturar valor** con flujos de ingresos y estructura de costes; (c) **entregar valor** con socios clave, actividades clave y recursos clave. Es una herramienta práctica que fomenta la comprensión, el debate, la creatividad y el análisis.



7 Alexander Osterwalder & Ives Pigneur (2010) : Business Model Generation



Crear
Valor

Crear Valor

1. Segmentos de clientes: Define para qué grupos está creando valor y/o quiénes son sus clientes más importantes.

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

¿Quiénes son las personas a las que desea llegar?

¿Quién pagará?

2. Propuesta de valor: Describe el valor principal que usted entrega a sus clientes y las necesidades que usted está satisfaciendo.

¿Qué es lo que hacemos?

¿A cuál de los problemas de nuestros clientes ayudamos a resolver?

¿Por qué los clientes elegirían nuestro producto?

3. Canales: Define los canales a través de los cuales desea llegar a sus clientes. Especifica su coste y cómo pueden integrarse en sus rutinas y en las de sus clientes.

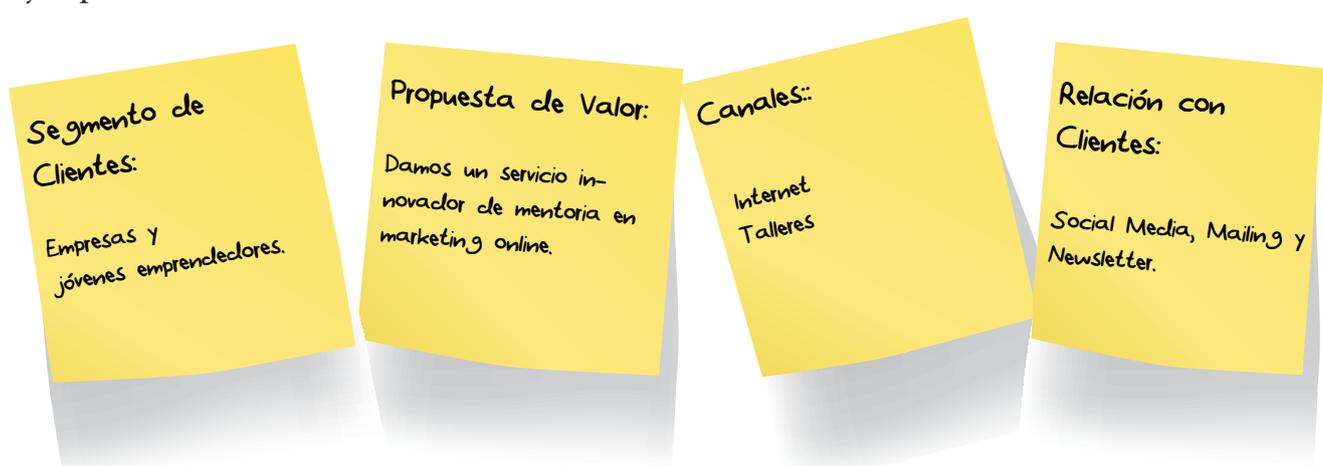
¿Cómo llegaremos a nuestros clientes?

¿Cuáles son las rutinas de nuestros clientes?

4. Relaciones con los clientes: Describe los tipos de relaciones que su cliente espera que usted establezca.

¿Cómo interactuamos con los clientes?

Ejemplos:



Capturar Valor

5. Flujos de ingresos: Define el valor que sus clientes están dispuestos a pagar, cuánto están pagando y cómo preferirían pagar.

¿Cuánto ganaremos?

¿Cómo prefieren pagar?

6. Estructura de costes: Describe los coste más importantes de su trabajo e identifica los recursos/actividades clave que son los más costosos.

¿Cuánto costará?

¿Cuál es el coste de nuestras principales actividades?

Ejemplos:



2

Capturar Valor

Entregar Valor

7. Recursos clave: Describe los activos más importantes que se requieren para hacer su trabajo. Puede ser físico, financiero, intelectual o humano. Además, puede ser propiedad de la empresa o arrendada por ella o adquirida de los socios clave.

¿Qué necesitamos?

8. Actividades clave: Describe las acciones más importantes que su empresa debe hacer para operar con éxito.

¿Cómo lo haremos?

¿Qué actividades son importantes para nuestro éxito?

9. Socios Clave: Describe la red de proveedores y socios que hacen el trabajo.

¿Quién nos ayudará?

¿Quién más está trabajando en este problema?

Ejemplos:



HERRAMIENTAS TIC QUE PUEDEN AYUDAR EN EL PROCESO

¿Busca una herramienta online para crear su Lienzo de Modelo de Negocio?	https://canvanizer.com/
¿Busca una herramienta de Google para crear su Lienzo de Modelo de Negocio o dibujar cualquier otro mapa?	https://docs.google.com/drawings https://docs.google.com/drawings/d/102mOZQmMxs0CslmNs-PZ5KCNQwAIh9rh4baYgT0VW-NAA/edit
¿Busca una herramienta profesional para seguir mejorando con su Lienzo de Modelo de Negocio?	https://leanstack.com

3

Entregar
Valor

Lienzo de Mod

RECOMENDACIONES:

- El Lienzo del Modelo de Negocio funciona mejor cuando se imprime en una gran superficie para que los grupos de personas puedan empezar a plasmar y discutir conjuntamente los elementos del modelo de negocio con notas Post-it® en cada uno de los bloques.

- Manténgalo a la vista. Esta herramienta permite modificar todo lo que quiera sobre ella a medida que avance en su análisis y testeé las hipótesis más arriesgadas que ponen en juego la viabilidad de su negocio.

- Puede encontrar una plantilla de Lienzo de Modelo de Negocio y varias herramientas en los anexos al final de este manual.

- Trabaje con su equipo de una manera muy interactiva y dinámica. Diviértanse!

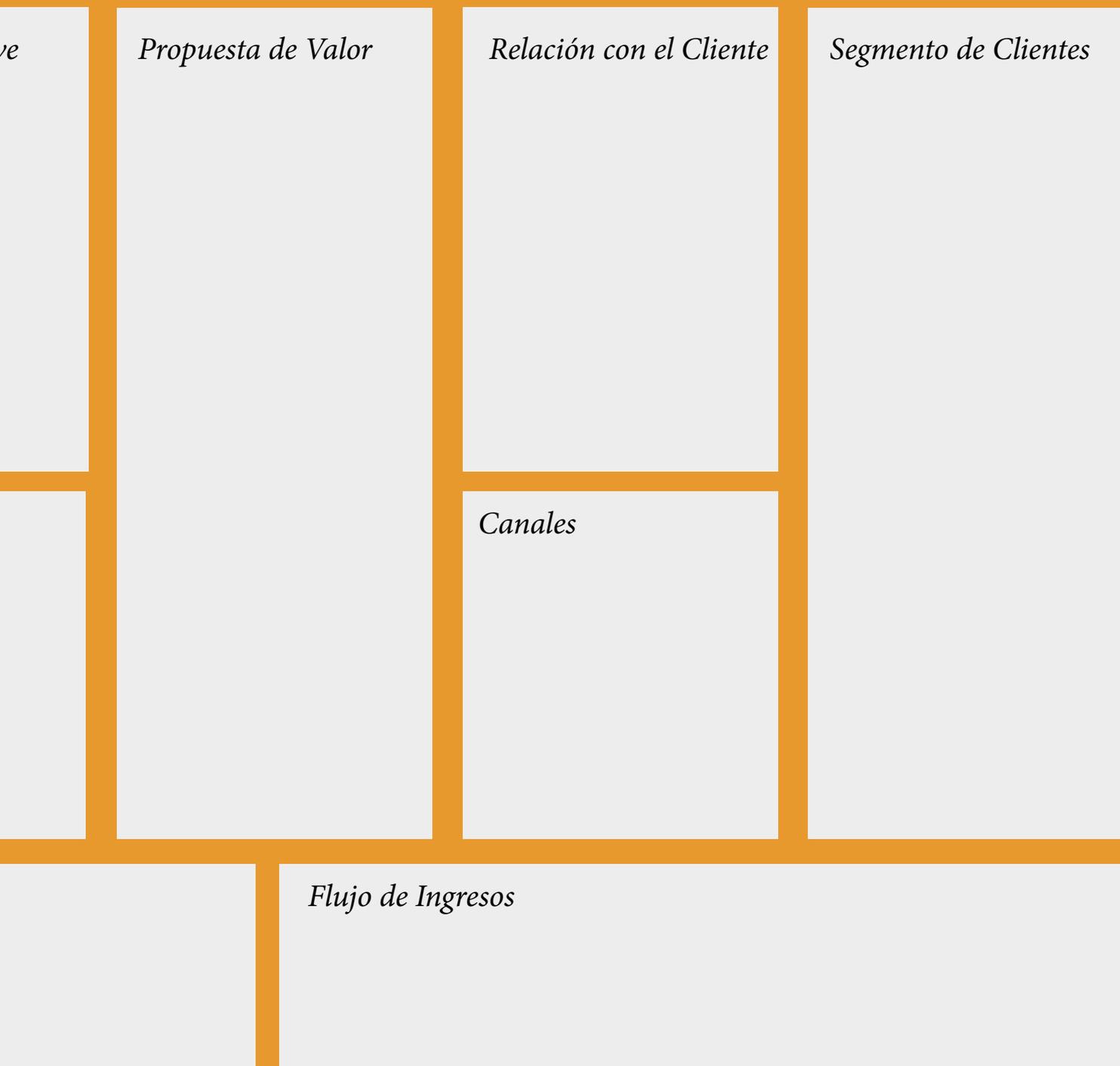
Socios Clave

Actividades Clave

Recursos Clave

Estructura de Costes

Modelo de Negocio



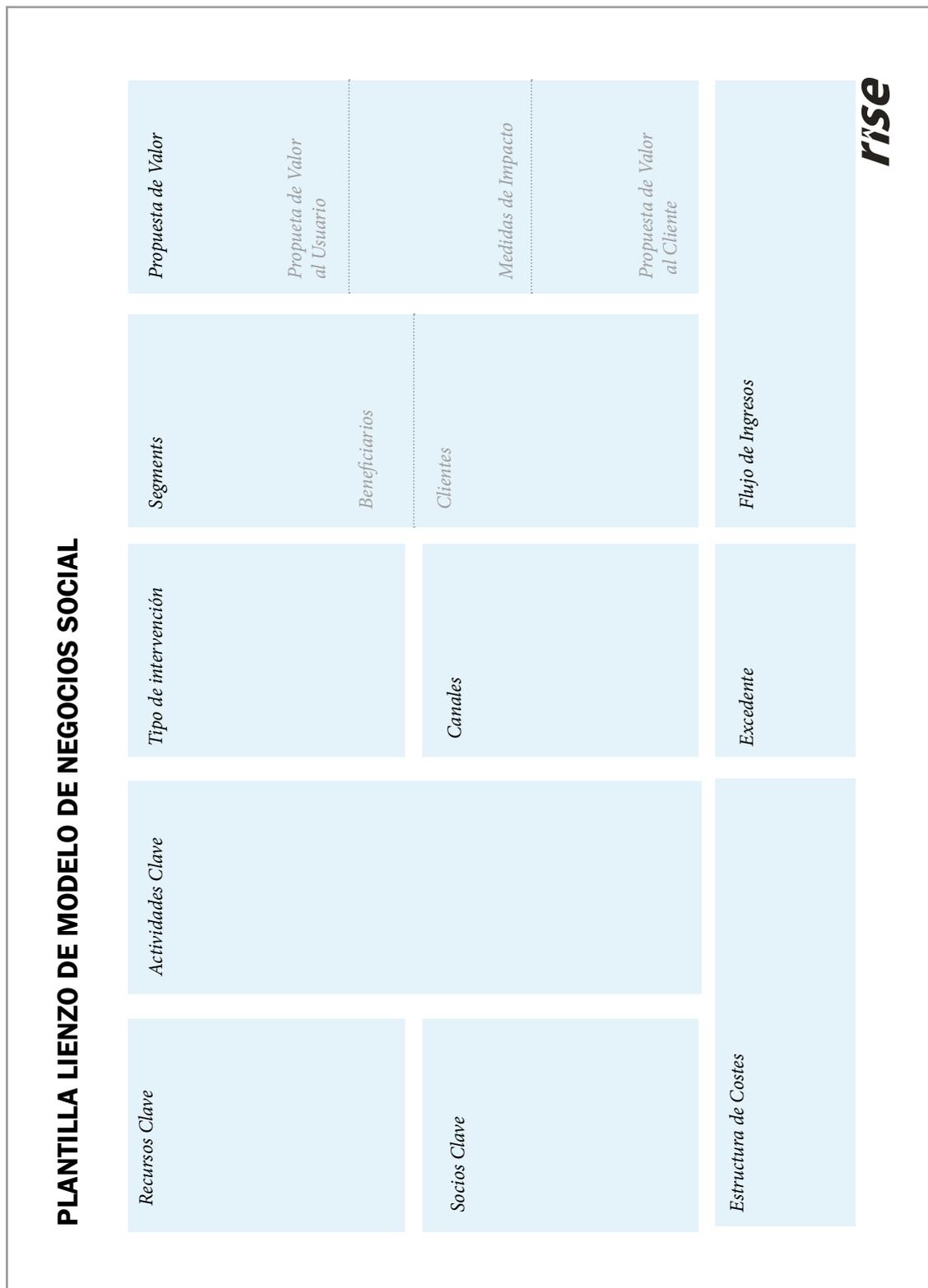
Lienzo de Modelo de Negocio Social

Desde el lanzamiento del trabajo de Osterwalder en 2008, han aparecido nuevos lienzos para nichos específicos. En este sentido, el Lienzo del Modelo de Negocio Social⁸ reinventa el Lienzo del Modelo de Negocio tradicional de las empresas sociales incorporando nuevos elementos. A continuación, algunos aspectos a tener en cuenta:

1. Segmentos: En este caso, tendrá dos tipos de segmentos:
 - *Beneficios: ¿Quién se beneficia de su intervención?*
 - *Clientes: ¿Quiénes son las personas u organizaciones que pagarán?*
2. Tipo de intervención:
 - ¿Cuál es el formato de su intervención?*
 - ¿Es un taller?*
 - ¿Un servicio? ¿Un producto?*
3. Propuesta de Valor:
 - *Beneficios: ¿Cuál es su propuesta de valor social?*
 - *Medidas de impacto: ¿Cómo demostrarás que estás creando impacto social?*
 - *Clientes: ¿Qué quieren obtener sus clientes de esta iniciativa?*
4. Superávit: *¿Qué pasa con los beneficios? ¿Dónde planea invertirlos?*

8 Más información: <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com>

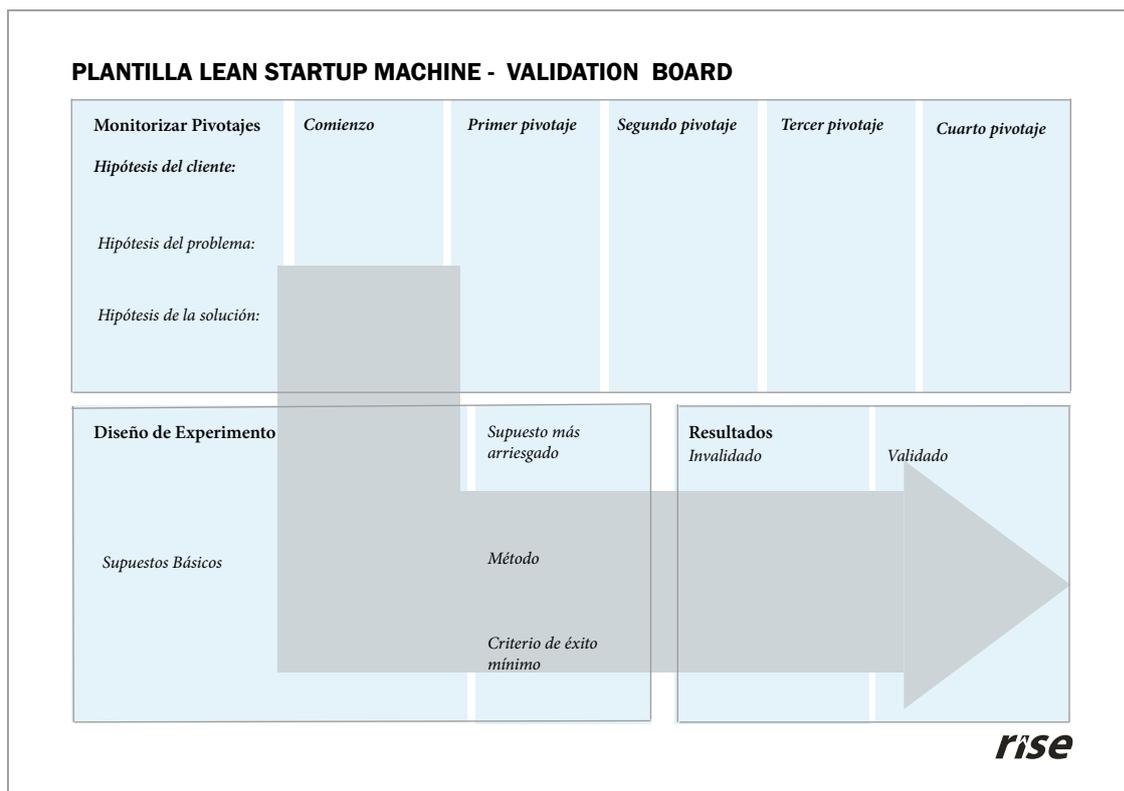
PLANTILLA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO SOCIAL



EL “VALIDATION BOARD”

El Validation Board ⁹ es una herramienta diseñada por Lean Startup Machine y nos permite probar nuestras ideas muy rápidamente y construir un mejor producto o servicio de una manera práctica y coherente. Con este tablero podemos gestionar la validación de algunas hipótesis de nuestro modelo de negocio, y así determinar si son tan buenas como parecen. Se divide en 3 grandes bloques, y valida muy rápidamente cuál es el problema del cliente, cuál es el segmento de clientes, y finalmente cuál es la solución que se resuelve.

Desafortunadamente, muchos empresarios ignoran o evitan validar sus ideas, porque confían demasiado en su propia intuición. Si bien esta no es la única herramienta para validar, es una de las más conocidas. Y lo importante, ¡es usar las herramientas!



⁹ Lean Startup Machine Validation Board: <https://www.leanstartupmachine.com/validation-board/>



**IMPLE
MEN
TACIÓN**

Técnicas de Presentación

En esta fase, usted está dispuesto a aumentar su impacto, salir al exterior y testear si su producto o servicio está dando una solución a su entorno. Necesitará comunicar muy bien su producto y construir nuevas colaboraciones, mientras recibe feedback y refina su modelo de negocio.

A continuación, encontrará algunas de las técnicas de presentación más utilizadas, con el fin de inspirar a su público y convencer a otros para que apoyen su proyecto.



Pitch

Un Pitch es una presentación de una idea de negocio principalmente a inversores potenciales pero también a clientes potenciales para vender su producto o porque necesitan un socio o un recurso que les ayude a cumplir su misión. Típicamente toma la forma de un emprendedor o grupo de emprendedores que presentan sus proyectos o ideas de negocio con la intención de obtener fondos para desarrollar más el proyecto.

CÓMO CREAR UN PITCH

Primero, comience por considerar quién es su público. El terreno de juego dependerá del tipo de público que tenga al frente.

¿Qué motivará a esta gente?

Para desarrollar un Pitch perfecto ¹⁰ es necesario tener en cuenta dos partes: el contenido y la entrega. Ambas partes son igualmente importantes (50%-50%).

CONTENIDO (¿Qué?):

1. Comience con “El Fin”: Comience a explicar por qué debería invertir en su negocio (¿Por qué nosotros?).
2. Sea breve: Manténlo simple.
3. Ponga el anzuelo: Genere interés por saber más.
4. Manténgase en lo más alto: Concéntrese en los beneficios para el cliente/inversor.
5. Obedezca la regla 12/20: unas 12 diapositivas en 20 minutos.

ENTREGA (¿Cómo?):

6. Cambie el ritmo° de su audiencia: Hágales preguntas relevantes.
7. Cuente historias que vendan: pasión, energía y convicción.
8. Consiga una transición: haga una declaración o pase al siguiente.
9. Practique e integre el feedback.
10. Desarrolle una actitud de “nunca darse por vencido”.



10 Basado en Bill Joos (2005): The Art of Pitching

RECOMENDACIONES PARA UN PITCH PERFECTO

- Tiempo: confirme la cantidad de tiempo que tiene antes de comenzar y planifique algún tiempo al final para las preguntas. Usted debe ser capaz de dar toda su charla en 20 minutos (incluso si tiene una hora).
- Práctica: Clave el flujo, el tiempo y la coherencia de su Pitch.
- Vestimenta: Los negocios casuales están bien. No hay necesidad de usar un traje a menos que eso sea para usted lo más cómodo.
- Llegada: Trate de llegar 10 minutos antes y trate de configurar la computadora antes de la hora de llegada.
- Comparta su mensaje oralmente combinado con imágenes y no use viñetas. Esto ayudará a su audiencia a retener mejor la información.
- Dé un mensaje claro y haga una historia creíble e inspiradora

ELEVATOR PITCH

Un Elevator Pitch es simplemente un Pitch muy corto que transmite la idea de manera muy resumida, lo que equivale a un viaje corto en ascensor. Normalmente dan una presentación de 2 minutos.

Asegúrese de practicar el Elevator Pitch tantas veces como pueda con sus amigos y colegas. A veces, las oportunidades de compartir nuestro proyecto con un inversor son muy pocas. Recuerde comunicar muy bien su idea, compartiendo con un mensaje claro y emocionante, el cómo y por qué es importante su idea.

ESTRUCTURA DE UN PITCH ¹¹

- Introducción (1 diapositiva): Definir la empresa, negocio, servicio o producto en una sola frase. Sea conciso en su propuesta de valor principal, incluyendo el mercado objetivo. Hable de las ideas más grandes en lugar de los pequeños detalles.

¿Qué beneficio único proveerá?

¿Cuáles son sus clientes potenciales?

¿Para abordar qué necesidad?

- Equipo (1 diapositiva): Identificar un grupo central de talento que pueda ejecutar el proyecto y su conjunto de hitos. Háganos saber que hay un grupo central que cree en el proyecto.

¿Cuál es la experiencia relevante del equipo?

¿Cuál es la formación académica del equipo?

- Oportunidad (2-5 diapositivas): Establezca la necesidad y el tamaño del mercado. Convéncenos de que la solución que propone al problema, vale la pena.

¿Por qué persiste el problema?

¿Cómo cambia y crece este mercado con el tiempo?

- Solución (2-6 diapositivas): Demuestre su solución, explique su tecnología y valide su diferenciación.

¿Cómo va a resolver el problema?

¿Cómo es mejor la nueva solución?

- Competición (1-2 diapositivas): Identifique a sus competidores, valide su diferenciador.

¿Con quién compites y dónde estás en la matriz competitiva?

¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?

¿Por qué tiene un mejor producto o solución?

- Modelo de Negocio (2-4 diapositivas): Explique cómo generará ingresos, muestre lo que ha logrado hasta la fecha y haga pronósticos futuros.

¿Cómo será su solución económicamente sostenible?

¿Qué logrará en un período de tiempo determinado?

- La pregunta (1 diapositiva): Sea claro sobre lo que quiere para que su negocio sea un éxito. Invítelos a unirse y a ayudar a construir su concepto.

¿Cuál es la cantidad que desea recaudar?

¿Qué busca en un socio de capital riesgo?

¹¹ Recomendaciones de estructura de un Pitch, basado en Cannan Partners (2013): Entrepreneurs Pitch Workbook.

PLANTILLA PITCH

PLANTILLA PITCH

¿QUIÉN? Describe quién eres...

¿QUÉ? Describe lo que tienes que ofrecer ...

¿POR QUÉ? Describe por qué eres único ...

¿OBJETIVO? Ten un objetivo en mente ...

PITCH FINAL Usa este espacio para combinar todas tus respuestas y crear tu pitch final

rise

Pechakucha

PechaKucha es un estilo de presentación en el que se muestran 20 diapositivas durante 20 segundos cada una (6 minutos y 40 segundos en total). El formato, que mantiene las presentaciones concisas y rápidas, potencia los eventos de múltiples oradores llamados PechaKucha. De esta manera, el ponente y el público garantizan una exposición dinámica y sistemática de todas las ideas relevantes que merecen ser compartidas.

RECOMENDACIONES:

- La presentación tiene que fluir. Trate de construir una historia y no depender de las diapositivas.
- Mantenga las diapositivas muy visuales. No dependa del texto escrito en las diapositivas.
- Practique y trate de memorizar el discurso de 6 minutos. No es una buena opción improvisar.



Storytelling

El storytelling es una manera muy poderosa de comunicar su producto o servicio, y conecta con las motivaciones más profundas de la gente y promueve una acción más radical. Las historias involucran a las personas en todos los niveles, no sólo en sus mentes, sino también en sus emociones, valores e imaginaciones, que son los motores de un cambio real. Especialmente en las iniciativas sociales, el storytelling es una herramienta poderosa para inspirar la acción y el cambio e influir en los líderes de pensamiento, financiadores y tomadores de decisiones. Así que si queremos transformar la sociedad, debemos aprender a contar -y escuchar- historias sobre el mundo que queremos crear.¹²

1. Empiece respondiendo a estas preguntas:

¿Quién es mi público?

¿Cuál es mi objetivo con esta narración?

¿Cuál es el beneficio para mi audiencia?

2. Elija una historia interesante.

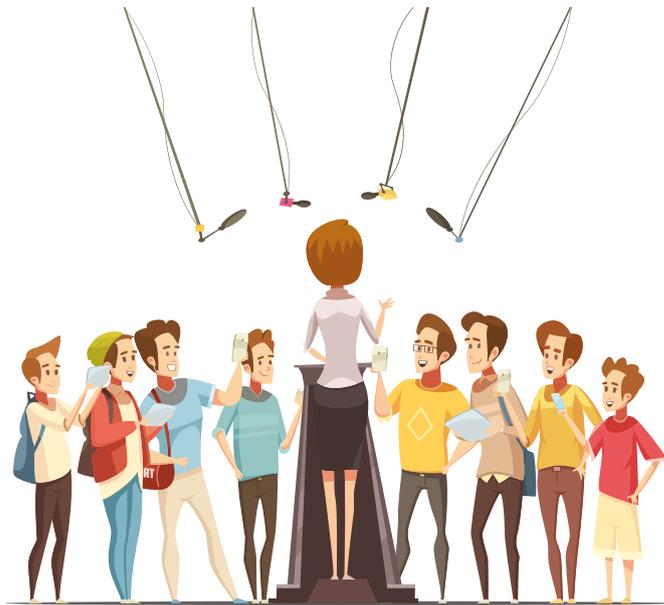
¿Cuál podría ser la historia más memorable y sorprendente?

PLANTILLA STORYBOARD

The storyboard template is a 2x4 grid of light blue boxes. The top row contains four boxes, each labeled "Dibuja". The bottom row contains four boxes, each labeled "Descripción". A large grey arrow points from left to right across the middle of the grid, starting from the first "Dibuja" box and ending at the fourth "Dibuja" box. The "rise" logo is located in the bottom right corner of the grid.

12 Algunas recomendaciones de Storytelling, basado en +ACUMEN: Storytelling for Change.

Escoja aquellas ideas que le parezcan más relevantes para compartir su producto/servicio, y luego piense en un momento de su vida personal, o en una posible historia que conozca, y en el mensaje clave detrás de esa historia que le gustaría transmitir en su presentación.



RECOMENDACIONES PARA SER UN BUEN NARRADOR:

- Relájese y permítase estar emocionalmente conectado con el contenido de su historia y la experiencia que está compartiendo.
- Mantenga su presentación en un máximo de tres ideas principales.
- Detalles sensoriales: indique cómo sabían, olían, miraban, sonaban y sentían las cosas.
- Usa el tiempo presente.
- Desempeñe diferentes papeles, dando vida a los personajes.
- Practique contar sus historias a los niños. Será más expresivo y animado de lo habitual.
- Use accesorios e imágenes si quiere.
- Comparta su historia con pasión; evite “explicar” o “contar”.
- Involucre a su audiencia.
- Sea creativo, ¡tome riesgos!

CÓMO PREPARAR UN DISCURSO

¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE SU DISCURSO?

¿Informar?

¿Inspirar?

¿Convencer?

¿Animar?

ANALIZA A SU PÚBLICO OBJETIVO

- ¿Qué les gustaría saber de su presentación?
- ¿Cuáles son sus conocimientos sobre el tema?
 - ¿Cuáles son sus expectativas?
 - ¿Por qué iban a escuchar?
 - ¿Cuáles son sus intereses?

ESCOJA UN MENSAJE CLAVE

- Resuma sus palabras en una frase.
- ¿Cuál es el mensaje clave de su charla?
 - ¿Dio algún ejemplo?
- ¿Cuáles son los puntos clave de ese mensaje clave?

ELIJA UNA ESTRUCTURA

CÍRCULO DE ORO

Cuando prepare su discurso, responda a estas preguntas en este orden: ¿POR QUÉ, CÓMO y QUÉ?

PROBLEMA - SOLUCIÓN

Presente el problema que está dispuesto a resolver, y luego dé la solución.

4 MAT

Cuando prepare su discurso, responda a estas preguntas en este orden: ¿POR QUÉ?, ¿QUÉ?, ¿CÓMO? y ¿QUÉ PASA SI?

¡DÉ SU DISCURSO!

HERRAMIENTAS TIC QUE PUEDEN AYUDAR EN EL PROCESO

¿Está buscando una herramienta online para preparar y estructurar su Pitch o Elevator Pitch?	https://pitcherific.com/
¿Está buscando una herramienta para presentar su Pitch/ Pechakucha con proyector?	https://office.live.com/start/PowerPoint.aspx https://prezi.com
¿Busca una herramienta de diseño para cualquier tipo de presentación?	www.canva.com
¿Busca una herramienta de storytelling online?	https://www.visme.co https://www.storyboardthat.com/

MÉTODOS

- Usar ejemplos o historias personales, experiencias, etc.
- Usar accesorios o prototipos.
- Entretenga a su público.
- Haga preguntas, responda, incluya a su audiencia para que hable.
- Compartir citas conocidas.
- De estadísticas. Comparta números que la audiencia pueda imaginar. Utilícelos de una manera que no sea aburrida.
- Fomente las emociones con su audiencia.
- Use Powerpoint o Prezi (con muy pocas palabras y muy pocas imágenes, hágalo simple).
- Utilice vídeos cortos (máximo 2 minutos).

VISUAL Y LENGUAJE NO VERBAL

- Ropa: la adecuada a la ocasión.
- Sus manos siempre deben moverse dentro de una caja imaginaria, situada desde la barbilla hasta el vientre. Mantenga sus manos relajadas.
- Si caminas, camina en silencio. El propósito de moverse en el escenario es enfatizar algo.
- Contacto visual: divida a su audiencia en bloques. intente tener contacto visual con alguien de cada bloque.
- Párate en tus dos pies. No equilibre su peso ni empiece a bailar.
- Si tus mejillas están levantadas, la gente tiende a escuchar. Si no lo están, usted parecerá deprimido.
- No cruces los brazos ni le muestres la espalda al público.

Consejos para un DISCURSO memorable!

ASPECTOS AUDITIVOS

- Si está hablando en otro idioma, hable despacio.
- Calienta tu voz antes de hablar. Es un músculo, necesita ejercicio.
- Haga pausas (y respire). También son útiles cuando se quiere enfatizar algo.
- Evite los improperios: ehhhh, umm,
- Dale a la voz altibajos par dinamizar .
- Sea consciente del volumen de la voz, para que todos puedan oírlo.

OTROS

- Empieza siempre con una frase realmente interesante. Como:
¿Sabías que la gente que habla en público tiene más miedo que cualquier otro miedo?
- Si se pone nervioso: está bien, le pasa a todo el mundo. Se trata de diálogo interno. Solución: respiración y posiciones de poder.
- Memorice la primera y la última frase.
- Antes de comenzar su discurso, mire a su audiencia y sonría. Tómese 3 segundos y luego comience.
- Al final, cuando la gente aplaude, mírelos. Reciba los aplausos, tómese unos segundos antes de salir.
- No ponga una diapositiva que diga “gracias”. Sólo dígalos.

SIGUE ITERANDO

Desde que decidió iniciar un proceso de emprendimiento social, ha estado aprendiendo, evaluando y mejorando constantemente su solución. Ha aprendido a no apegarse demasiado a sus ideas, (en caso de que aprendieras a través del testeo que estaba equivocado en sus ideas y decidiera iterar en su modelo de negocio), sino que está totalmente comprometido con el problema que está dispuesto a resolver.

Por simplicidad, el proceso aquí ha sido articulado como una progresión lineal, pero los retos de diseño nunca son lineales. Requiere dar un paso atrás para reflexionar, analizar, evaluar, pensar de nuevo y luego evolucionar. Recuerde el bucle Lean Startup Construir-Medir-Aprender. La construcción de un modelo de negocio social es un proceso iterativo continuo, así que no lo dude. Probablemente tendrá que seguir hablando con los clientes, crear nuevos prototipos y comprender mejor el sector y el contexto local. Esto toma tiempo y puede ser un reto, pero no hay atajos. Si continúa iterando, llegará a tener un gran impacto.

ITERACIÓN Y EVOLUCIÓN

EVOLUCIÓN

Cuando su idea ha evolucionado hasta convertirse en un concepto sólido, es el momento de planificar los próximos pasos y seguir aumentando su impacto. Mientras se sigue iterando a lo largo de todo el proceso, es hora de empezar a considerar estrategias complementarias ¹³:

- Haga una lista de nuevas tareas y elabore un plan de acción.
- Identifique las brechas que tal vez no esté considerando.
- Cree una línea de tiempo o un mapa de ruta con hitos futuros.
- Comunique la idea a las personas que pueden ayudar, como socios o nuevas colaboraciones.
- Planifique un chequeo regular y documente el proceso.
- Busque oportunidades de financiación.

Asegúrese de seleccionar un lugar que se ajuste a las necesidades de su taller y ofrezca un ambiente de aprendizaje dinámico diseñado para promover el compromiso y la colaboración. Un evento de capacitación debe ser interactivo. Según la Association for Talent Development, la gente recuerda sólo el 20% de lo que escucha, pero el 90% de lo que hace, lo que significa que los estudiantes responderán mejor a menos conferencias y más aplicaciones. Sea creativo con la participación y los estudiantes recordarán mejor el material y recordarán toda la capacitación como una experiencia positiva.

EVENTO DE TESTEO

Características de Sala de Formación

- Ubicación: elegir un lugar donde no haya ruido que perturbe el taller y donde los participantes puedan llevar a cabo sus prototipos, accesorios y otros materiales. Idealmente, la ubicación de la sala no debe estar muy lejos de su audiencia. Si es posible, elija una sala de formación con una puerta exterior.

- Capacidad: nuestro taller puede contar entre 5 y 15 participantes + el facilitador del taller + audiencia opcional (que puede aportar feedback). Para un mayor número de participantes, sería mejor contar con co-facilitadores que nos ayuden con la organización y con el curso del taller.

- Audiencia: Además de los emprendedores que van a poner a testear sus ideas, piensen en quién más va a asistir al evento; si va a ser un evento más informal, o si van a asistir los inversores. Cree el ambiente adecuado en función de su audiencia.

- Snacks y refrescos: Planee algunos bocadillos, café, té y refrescos para los participantes. Las bebidas calientes y frías deberían estar a disposición de los participantes. El tiempo de descanso es tan importante como el tiempo de aprendizaje. Las pausas también pueden ser una buena manera de organizar la información. Colóquelos entre los módulos de aprendizaje y los participantes recibirán mejor la información y la conservarán.

- Suministros recomendados:

- Notas Pos-its y rotuladores.
- Tenga a mano un bloc de rotafolio u hojas de papel grandes,
- Tenga cinta adhesiva para pegar estas hojas a la pared
- Un PC como mínimo.
- Un escritorio adecuado para el capacitador.
- Un proyector con entrada VGA o HDMI
- Material para la creación de prototipos (Lego Play Bricks,.....)
- Pizarra con rotuladores disponibles.
- Algo con lo que mantener el tiempo.
- Una cámara de fotos o vídeo
- Una conexión fiable a Internet.

Planifique su evento de testeo en una sala con muchas paredes disponibles, una sala de espacio abierto sería ideal. La sala debe permitir que el facilitador se mueva libremente para ir de mesa en mesa y ayudar a cada grupo.

Paredes y Mobiliario

Las paredes libres son mejores para pegar post-its y otros trabajos. De lo contrario, también podemos utilizar paneles móviles o pizarras (1-2 por grupo).

Mesas y sillas: máximo 4-5 participantes por mesa para facilitar el trabajo en equipo. Número de sillas correspondiente.

Iluminación

Asegúrese de tener una habitación bien iluminada y preferiblemente con ventanas. Tómese el tiempo para evaluar la iluminación natural y artificial durante las horas de la mañana, la tarde y la noche.

Es importante que las ventanas se puedan oscurecer cuando se utiliza una pantalla de proyección.

¡Prepare su espacio!

Pavimento

Busque un pavimento laminado o una alfombra con un patrón que permanezca elegante y que no resalte las inevitables manchas de café y las huellas de zapatos embarradas.

Este tipo de material es ideal también para mejorar la acústica y amortiguar el ruido de las sillas en movimiento y el tráfico peatonal.

Acústica y Temperatura

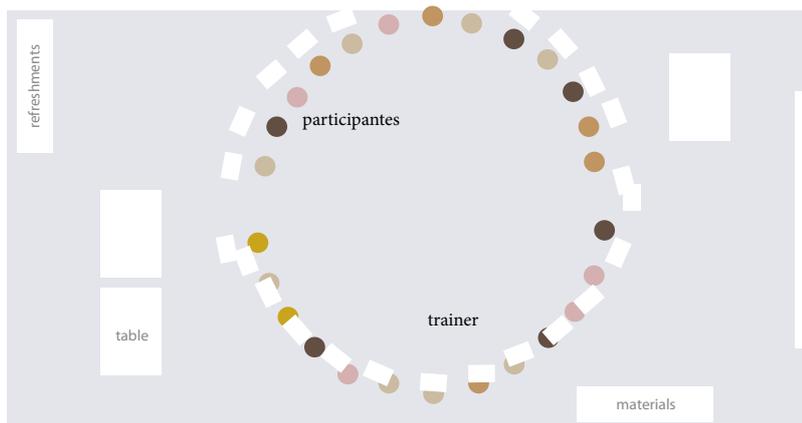
La temperatura ambiente es un elemento clave en la efectividad de cualquier programa de entrenamiento. Un espacio demasiado caliente o demasiado frío aumenta la incapacidad de la mente para concentrarse.

Asegúrese de tener una buena acústica dentro de la habitación.

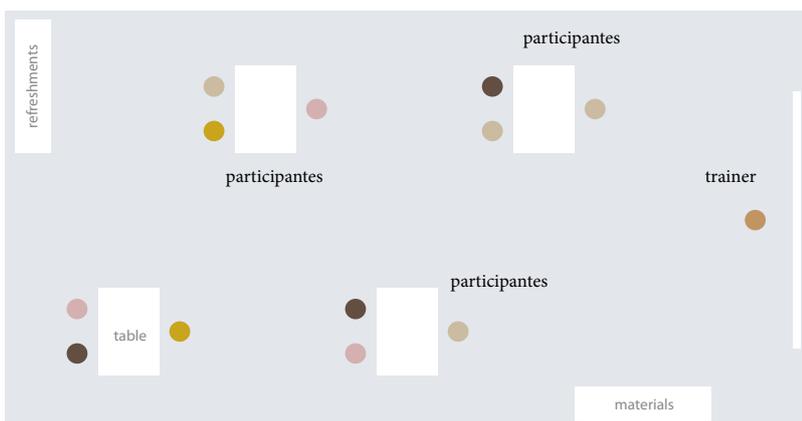
Configuración de la Sala

Prueba varias maneras de organizar las mesas de trabajo y las sillas. Debe haber suficiente espacio, tanto para moverse, como para los asientos y el escritorio para tomar notas. ¿Nuestro consejo? Flexibilidad.

1. Si su objetivo es facilitar un intercambio de ideas libre y relajado, una distribución en forma de U o circular genera un ambiente de aprendizaje informal. Esta configuración del espacio obliga a los asistentes a conectarse en red y a estar completamente abiertos. Se trata de muebles mínimos que podrían ser sillas en un círculo grande o ningún mueble en absoluto y los asistentes de pie. Es particularmente útil para talleres o para la formación de equipos.



2. Las configuraciones más pequeñas, tales como grupos de cuatro o cinco personas, también son ideales para fomentar la enseñanza y la resolución de problemas en grupo. La creación de mesas rectangulares emparejadas para acomodar a más asistentes sentados a su alrededor es útil para discusiones o trabajo en equipo donde los participantes necesitarán interactuar y recibir aportes del facilitador.







La inversión social se compromete a aportar recursos monetarios en proyectos que tengan un impacto positivo en la sociedad. No sólo cubre la provisión de dinero, sino también otros recursos como el capital social o el capital humano.

Diseñando una estrategia de financiación

Siéntese con su equipo y diseñe una estrategia de financiamiento que le dará el dinero o los recursos que necesita para llevar su solución al mundo. He aquí algunos pasos a considerar ¹⁴:

- Comience con una lluvia de ideas sobre cómo podría financiar el lanzamiento de su idea.
- Si necesita solicitar subvenciones o recaudar dinero, determine qué relaciones puede necesitar para desarrollar y tener sus oportunidades.
- Si está planeando pagar por todo mediante la venta de un producto o servicio:
 - ¿Cuántos productos tendrá que producir de antemano?*
 - ¿Cómo logrará un plan de ingresos sostenibles a largo plazo?*

Inversión Social & Oportunidades de Financiamiento

Oportunidades de financiamiento

Existen varias oportunidades de financiación para que los emprendedores sociales inicien su proyecto, entre las que destacamos las siguientes¹⁵:

- Fundaciones y filántropos: Estas instituciones tienen una misión social e invierten su dinero estratégicamente buscando un alto impacto social. Algunas instituciones a tener en cuenta:

- Ashoka: <https://www.ashoka.org/>
- Fundación Skoll: <https://www.skollfoundation.org/>
- The Schwab Foundation Social Entrepreneurship: <https://www.schwabfound.org/>
- New Venture Philanthropy Partners: <http://www.vppartners.org/>

- Banca ética o social: Invierten en pequeños proyectos con un enfoque positivo a largo plazo para la sociedad. Entre otros:

- Triodos Bank: <http://www.triodos.com/>
- FIARE: <https://www.fiarebancaetica.coop/>

- Compañías y Venture partners: Encuentran necesario y rentable comportarse de forma ética y comprometida con el medio ambiente, desarrollando diferentes oportunidades de financiación para los emprendedores.

- Crowdfunding: Es un método de financiación (normalmente online) que consiste en financiar un proyecto con contribuciones relativamente modestas de un grupo grande de individuos, en lugar de buscar sumas sustanciales de un pequeño número de inversores.

15 Oportunidades de financiamiento, basado en E-SOST, el Consumidor y su Entorno, IIT and UEIA: Social entrepreneurship guide. Inspirations for business creation in the service of society.

Sitios dedicados al crowdfunding:

Sitios de crowdfunding en proyectos innovadores y creativos:

- Kickstarter: <https://www.kickstarter.com/>
- IndieGogo: <https://www.indiegogo.com/>
- Ulule: <https://www.ulule.com/>
- Crowdfunder (Reino Unido) <https://www.crowdfunder.co.uk/>
- VisionBakery (Alemania): <http://www.visionbakery.com/?ln=en>

Sitios de crowdfunding en proyectos sociales:

- Crowdrise: <https://www.crowdrise.com/>
- Uniempren (España): <http://www.uniempren.es/>
- Betterplace (Alemania): <https://www.betterplace.org/en>
- Babeldoor (Francia): <https://www.babeldoor.com/en/>

- Instituciones públicas: Diversas instituciones u organizaciones apoyan a los emprendedores sociales a través de subvenciones, exenciones de tasas, ayudas financieras o apoyando la gestión inicial de proyectos. En esta sección hacemos especial mención a los programas europeos.

Climate KIC

Es una comunidad europea de conocimiento e innovación que trabaja para acelerar la transición a una economía sin emisiones de carbono a través de la transformación del sistema. Los proyectos que buscan crear un impacto positivo en el clima, pueden aplicarse aquí a diferentes programas, como la incubación de empresas o la competitividad de las empresas.

<https://www.climate-kic.org/programmes/entrepreneurship/>



Erasmus para jóvenes Emprendedores

Se trata de un programa de intercambio transfronterizo que ofrece a los nuevos emprendedores o aspirantes a empresarios la oportunidad de aprender de empresarios experimentados que dirigen pequeñas empresas en otros países participantes. El intercambio de experiencias tiene lugar durante una estancia con el empresario experimentado, lo que ayuda al nuevo emprendedor a adquirir las habilidades necesarias para dirigir una pequeña empresa. El apoyo financiero a los nuevos emprendedores contribuye a los gastos de viaje y dietas durante la visita. Puedes participar en el programa como nuevo emprendedor si:

- Usted está planeando firmemente iniciar un negocio, basado en un plan de negocios viable; o
- Usted tiene menos de 3 años de experiencia empresarial total.

Su (futura) empresa o actividad puede ser de cualquier sector y no hay límite de edad (Nota: todos los participantes deben ser mayores de 18 años). Más información: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

Microfinanzas europeas

Forma parte del Programa de la UE para el Empleo y la Innovación Social (EaSI) y consiste en préstamos inferiores a 25.000 € para crear o desarrollar una pequeña empresa, especialmente una empresa social. Usted puede beneficiarse de un microcrédito si usted:

- Desea trabajar por cuenta propia o crear o desarrollar una microempresa, en particular una empresa social.
- Está desempleado.
- Se ha retirado del mercado laboral durante un tiempo.
- Tiene dificultad para obtener un crédito convencional.

En primer lugar, puede solicitarlo averiguando si ya existen proveedores de microcréditos en su país. Ellos pueden informarle sobre los requisitos y procedimientos específicos y usted puede enviarles su solicitud para un microcrédito directamente. Más información: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=983&langId=es>

PROGRAMA DE FORMACIÓN VALIDACIÓN

Agenda Formativa Detallada

Duración 5 sesiones.

Metodología de aprendizaje: A través del enfoque de “Learning by doing” o aprender haciendo. Los participantes:

- Aprenderán de ideas o proyectos reales;
- Pondrán a prueba enfoques creativos de resolución de problemas;
- Experimentarán el trabajo en grupo explorando o creando ideas o proyectos significativos en grupos pequeños. Trabajar en entornos de colaboración les permitirá compartir su propia experiencia y aprender de los demás. Por otro lado, mejorarán las habilidades del trabajo en grupo;
- Compartirán la experiencia del proyecto con otros grupos. Un componente clave para un enfoque exitoso de “aprender haciendo” es proporcionar a los participantes la oportunidad de compartir los resultados de sus experiencias y autoevaluar su desempeño como grupo.

Formato: Formación basada en proyectos

AGENDA FORMATIVA DETALLADA

La siguiente agenda ayuda al capacitador a dirigir el taller. Las actividades se describen en detalle y se programan según las franjas horarias. Además, los materiales necesarios para cada parte de la capacitación se enumeran en el lado derecho. El taller está programado para realizarse en tres días. Sin embargo, la duración del taller y sus diferentes actividades pueden adaptarse a las necesidades del formador.

DÍA 1			
Prototipado y Testeo			
Hora	Actividad	Detalles	Materiales
8:45 (15 min.)	Organizar la sala	<ul style="list-style-type: none"> - Configurar el ordenador, el proyector y los altavoces - Testear video y sonido. - Prepare papel para rotafolios, mesas, pizarra, sillas, rotuladores, notas adhesivas y otros materiales que se utilizarán durante la capacitación. - Preparar refrescos. - Preparar etiquetas (nombres) 	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenador + cables - Cámara - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio - Notas Post-it - Refrescos - Temporizador - Etiquetas (con nombres) - Papel DIN A4 - Plantillas Validation Board y Feedback.
9:00 (15 min.)	Bienvenida + Dinámica	<ul style="list-style-type: none"> - Dar etiquetas con nombre a los participantes - Comenzar en un círculo - Bienvenida los participantes. - Explicar el propósito de la formación. - Juego de calentamiento (5 min.) 	<ul style="list-style-type: none"> - Etiquetas de nombres - Dinámica - Rotafolio
9:15 (30 min.)	Check-in	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción de los participantes (check-in): ¿Ha aplicado en su escuela o en su vida diaria, los conocimientos adquiridos en la última capacitación? ¿Qué esperas de la formación actual? 	

DÍA 1			
Prototipado y Testeo			
Hora	Actividad	Detalles	Materiales
9:45 (1 hora)	Actividad de trabajo en equipo (sobre testeo)	- The Marshmallow Challenge * (Introducción de 5 minutos; actividad de 18 minutos; vídeo de 5 minutos. Tiempo adicional para el diálogo). - Repasar la agenda del día	- Cinta - Cuerda - Espaguetis .- Marshmallows - Agenda.
10:45 (15 min.)	Descanso		
11:00 (30 min.)	Repaso de los pasos de Design Thinking y explicar Métodos de Testeo	- Revisar los pasos de Design Thinking y especialmente el proceso de creación de prototipos (hacer que las ideas sean tangibles), realizar testeos (compartir la historia) e iteración (recibir comentarios y mejorar su prototipo). - Explicar Métodos de testeo: juegos de rol, Lego Serious Play, cuestionarios, ..).	- Presentación de Powerpoint. - Proyector.
11:30 (1 hora)	Actividad	- ACTIVIDAD 1: crea tu propio prototipo y pruébalo a través de métodos de testeo (trabajando en equipos).	- Elementos LEGO®. - Material prototipo rápido. - Otros elementos.
12:30 (30 min.)	Feedback	- Explique cómo aprender de los hallazgos (VALOR / DESPERDICIO) e iterar (aplicar los aprendizajes a la nueva versión del prototipo).	- Plantilla de Feedback
13:00 (1,5 h)	Pausa para comer		
		¡ESTAMOS DE VUELTA!	
14:30 (1,5 h)	Presentación y feedback	- ACTIVIDAD 2: Presentación del prototipo, testeo, feedback recopilatorio e iteración.	- Papel de rotafolio - Notas Post-it - Rotuladores - Temporizador - Ordenador y proyector.
16:00	Final del día 1		

AGENDA FORMATIVA DETALLADA

DÍA 2			
Lienzo de Modelo de Negocios			
Hora	Actividad	Detalles	Materiales
8:45 (15 min.)	Organizar la sala	<ul style="list-style-type: none"> - Configurar el ordenador, el proyector y los altavoces - Testear video y sonido. - Preparar papel para rotafolios, mesas, sillas, rotuladores, notas post-it y otros materiales que se utilizarán durante la capacitación. - Preparar refrescos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenador + cables - Cámara - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio - Notas Post-it - Refrescos - Puntos de colores - Temporizador - Papel DIN A4
9:00 (15 min.)	Dinámica: actividad de Team Building.	<ul style="list-style-type: none"> - Juego de calentamiento (5 min.) - Repasar la agenda del día. - Repasar los pasos realizados 	<ul style="list-style-type: none"> - Dinámica - Agenda
9:15 (30 min.)	¿Qué es un Lienzo de Modelo de Negocio?	- Explica qué es el Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)	<ul style="list-style-type: none"> - Papel de rotafolio - Rotuladores - Ordenador + cables - Proyector
9:45 (1 hora)	Actividad	- ACTIVIDAD 1: Dinámica con ejemplos visuales de Lienzo de Modelo de Negocio. Todos trabajamos juntos en un caso real.	<ul style="list-style-type: none"> - Puntos de colores - Temporizador - Papel DIN A4 - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio
10:45 (15 min.)	Descanso		
11:00 (30 min.)	¿Qué es el Lienzo de Modelo de Negocio Social?	- Explicar qué es Lienzo de Modelo de Negocio Social (Social Business Model Canvas).	<ul style="list-style-type: none"> - Papel de rotafolio - Rotuladores / bolígrafos - Ordenador + cables - Proyector

DÍA 2			
Lienzo de Modelo de Negocios			
Hora	Actividad	Detalles	Materiales
11:30 (2 horas)	Actividad	- ACTIVIDAD 2: Crea tu propio Lienzo de Modelo de Negocio (trabajando en equipos).	- Plantillas Business Model Canvas y Social Business Model Canvas - Post-its. - Papel DIN A4 - Rotuladores / bolígrafos - Temporizador
13:30 (1,5 h)	Pausa para comer		
15:00 (1 hora)	Presentación y Feedback	- ACTIVIDAD 3: Presentación del Lienzo de Modelo de Negocio y Feedback.	- Ordenador y proyector. - Rotafolio - Rotuladores / bolígrafos - Temporizador
16:00	Final del día 2		

AGENDA FORMATIVA DETALLADA

DÍA 3			
Técnicas de Presentación			
Hora	Actividad	Detalles	Materiales
8:45 (15 min.)	Organización de la sala	<ul style="list-style-type: none"> - Configurar el ordenador, el proyector y los altavoces - Testear video y sonido. - Preparar papel para rotafolios, mesas, sillas, rotuladores, notas post-it y otros materiales que se utilizarán durante la capacitación. - Preparar refrescos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenador + cables - Cámara - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio - Notas Post-it - Refrescos - Temporizador
9:00 (1 hora)	Actividad de trabajo en equipo	<ul style="list-style-type: none"> - Actividad de calentamiento - Repasar la agenda del día. - Repasar los pasos realizados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Dinámica. - Agenda
10:00 (30 min.)	Evento de Testeo	<ul style="list-style-type: none"> - Explica cómo organizar un Evento de Testeo 	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación - Papel de rotafolio - Rotuladores - Ordenador y proyector.
10:30 (15 min.)	Descanso		
10:45 (30 min.)	Técnicas de presentación	<ul style="list-style-type: none"> - Explicar diferentes técnicas de presentación: Pitching; Elevator Pitch, Pechakucha y Story-telling. 	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación y proyector. - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio - Temporizador
11:15 (2 hours)	Actividad	<ul style="list-style-type: none"> - ACTIVIDAD 1: Prepara y practica un Elevator Pitch (trabajando en equipos). 	<ul style="list-style-type: none"> - Ordenadores y proyector.
13:15 (1,5 horas)	Pausa para comer		
14:45 (1 h 15 min.)	Presentación y Feedback	<ul style="list-style-type: none"> - ACTIVIDAD 2: Presentación del Elevator Pitch y Feedback. 	<ul style="list-style-type: none"> - Temporizador - Rotuladores / bolígrafos - Papel de rotafolio - Notas Post-it
16:00	Final del día 3		



To-Do's & Checklist para el taller

✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	

Para ayudarnos en el proceso de planificación, podemos usar listas de cosas por hacer (To-Do lists) y listas de comprobación (Checklists). Estas listas son buenas para llevar un registro de las actividades que se llevarán a cabo antes del día del taller y de los materiales que se utilizarán durante el taller. Para ello hemos creado dos plantillas para anotar las tareas más importantes a realizar. Por un lado, una lista de lo que hay que hacer cuatro semanas, dos semanas y un par de días antes del día del taller. También las actividades a tener en cuenta el mismo día del taller.

Por otro lado, podemos crear una lista de comprobación para hacer un seguimiento de los materiales necesarios, para que no olvidemos ningún elemento importante para el gran día.

Las siguientes plantillas pueden servir de inspiración para crear sus propias plantillas:

TO-DO LIST

4 semanas antes del día del taller:

Por ejemplo:

- Reúna al equipo de formadores y especifique las funciones de cada persona.
- Reserve la sala de talleres en su institución si es necesario.
- Enviar invitaciones / promover el taller a las personas interesadas.
- . . .

2 semanas antes del día del taller:

Por ejemplo:

- Prepare cualquier material necesario para el taller.
- Revise la agenda y las secciones con su equipo de instructores.
- . . .

1-2 días antes del día del taller:

Por ejemplo:

- Prepare la sala y organízela de acuerdo con las necesidades del taller.
- Prepare cualquier material necesario. Imprima cualquier documento que necesite.
- Ensaye las diferentes secciones del taller con su equipo. Ensayar los roles.
- . . .

Día del taller:

- Organice la sala 1 hora antes de la salida y compruebe los dispositivos de audio y vídeo si se utilizan.
- Realice el taller con su equipo.
- Asegúrese de registrar los resultados del taller (fotos del evento y documentación).
- . . .

LISTA DE COMPROBACIÓN (CHECKLIST)



Ordenador / cables / altavoces



Presentación



Papel de flipchart



Notas Post-It (una libreta por persona)



Barra de pegamento (1 por equipo)



Cinta adhesiva (1 por equipo)



Marcadores y bolígrafos (1 por persona)



Tijeras (1 por equipo)



Puntos de colores



Plantillas necesarias (1-2 por equipo)



Paneles de moderación (1-2 por equipo)



Diferentes materiales prototipo (en cajas para todo el grupo)



Bloc de notas o papel para tomar notas (1 por equipo)

PLANTILLAS

PLANTILLA FEEDBACK

¿Qué salió bien?



¿Qué no salió tan bien?



¿Qué aprendimos?



¿Qué haremos la próxima vez?



¿Cómo nos ayudó este proyecto a conseguir nuestro objetivo y nuestra visión?

rise

PLANTILLA PITCH

¿QUIÉN? Describe quién eres...

¿QUÉ? Describe lo que tienes que ofrecer ...

¿POR QUÉ? Describe por qué eres único ...

¿OBJETIVO? Ten un objetivo en mente ...

PITCH FINAL Usa este espacio para combinar todas tus respuestas y crear tu pitch final

rise

PLANTILLA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS



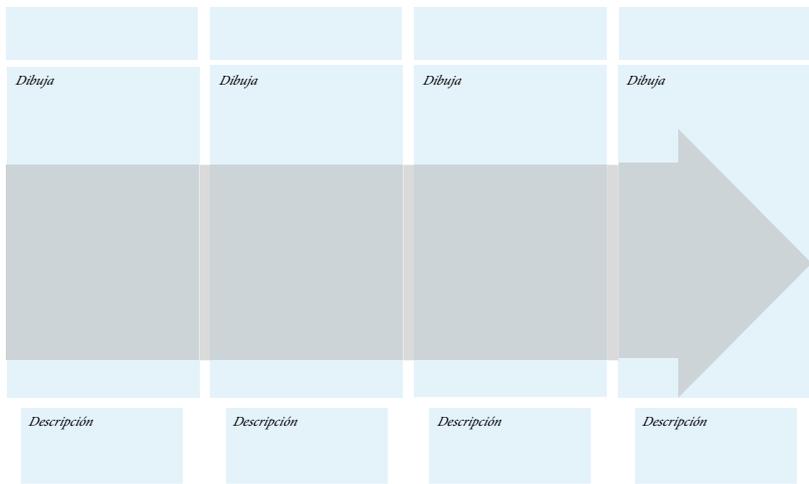
rise

PLANTILLA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS SOCIAL



rise

PLANTILLA STORYBOARD



rise

PLANTILLA FEEDBACK

PLANTILLA FEEDBACK

¿Qué salió bien?



¿Qué no salió tan bien?



¿Qué aprendimos?

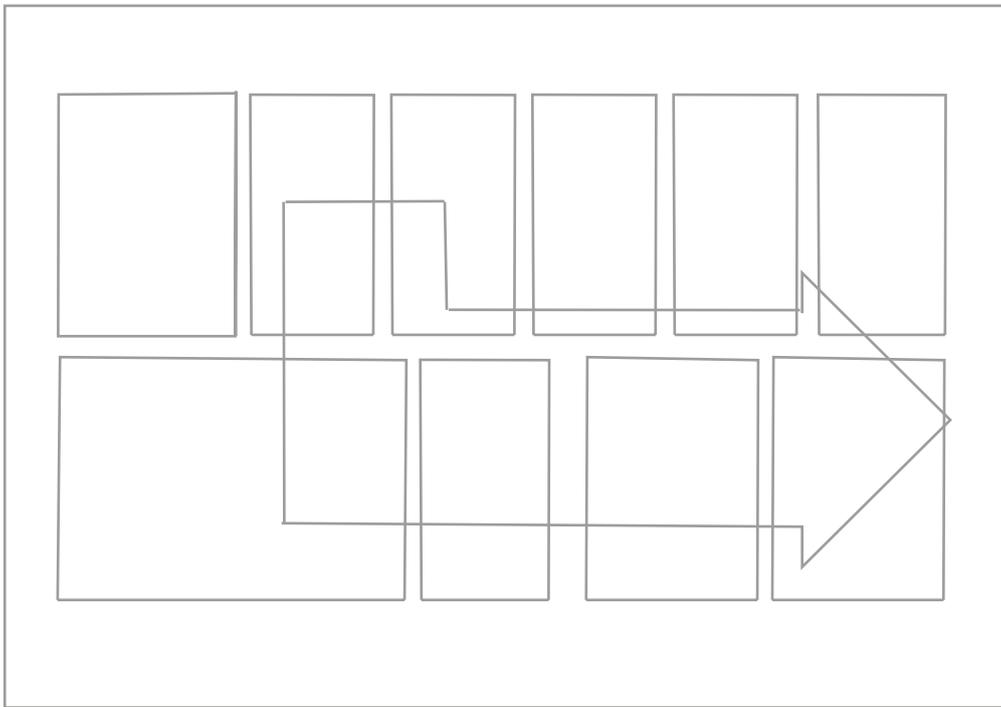


¿Qué haremos la próxima vez?

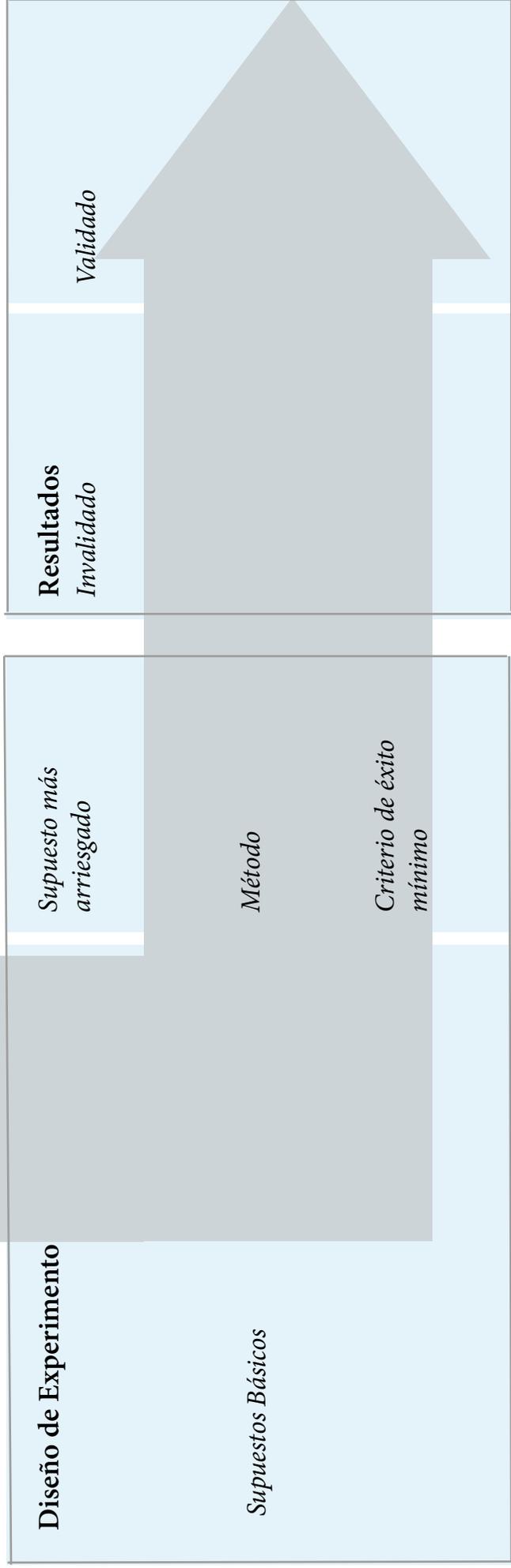
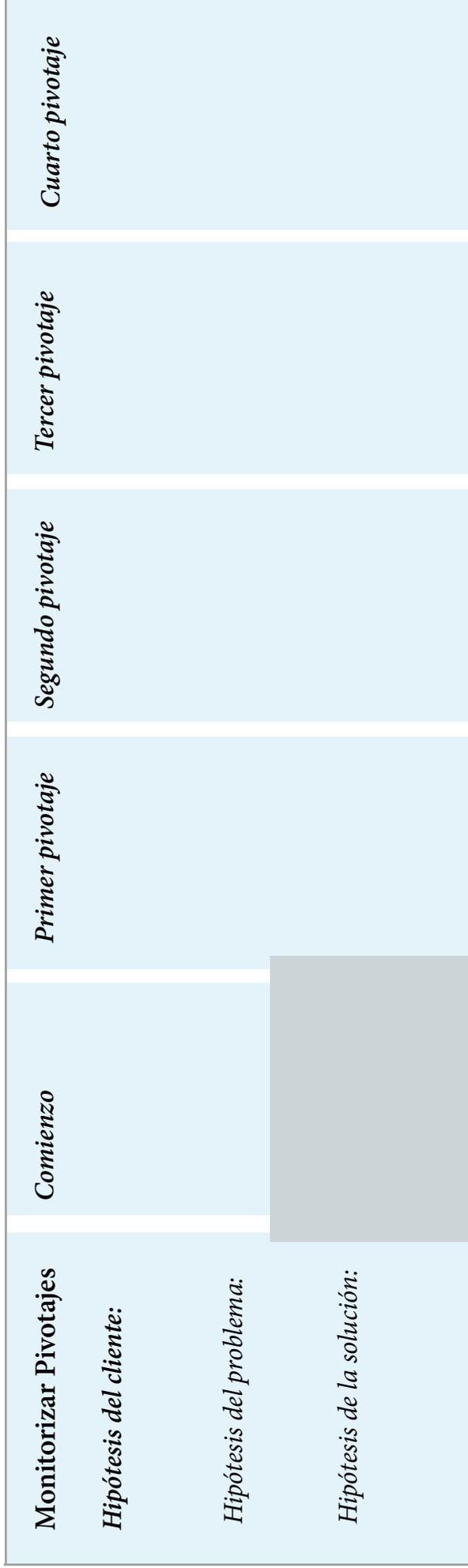


¿Cómo nos ayudó este proyecto a conseguir nuestro objetivo y nuestra visión?

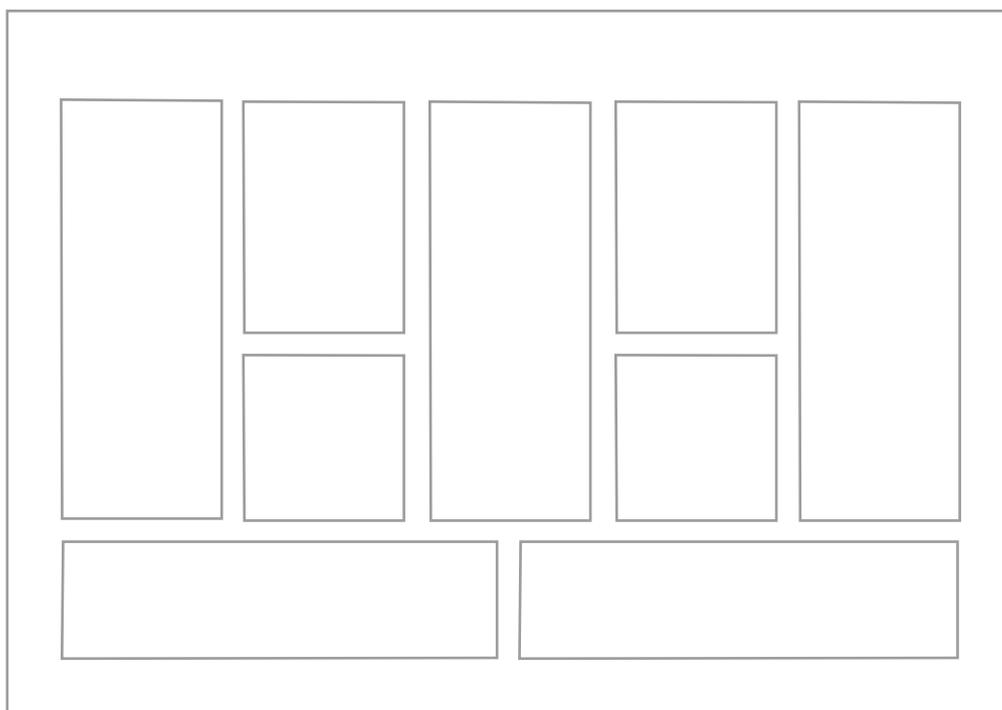
PLANTILLA VALIDATION BOARD



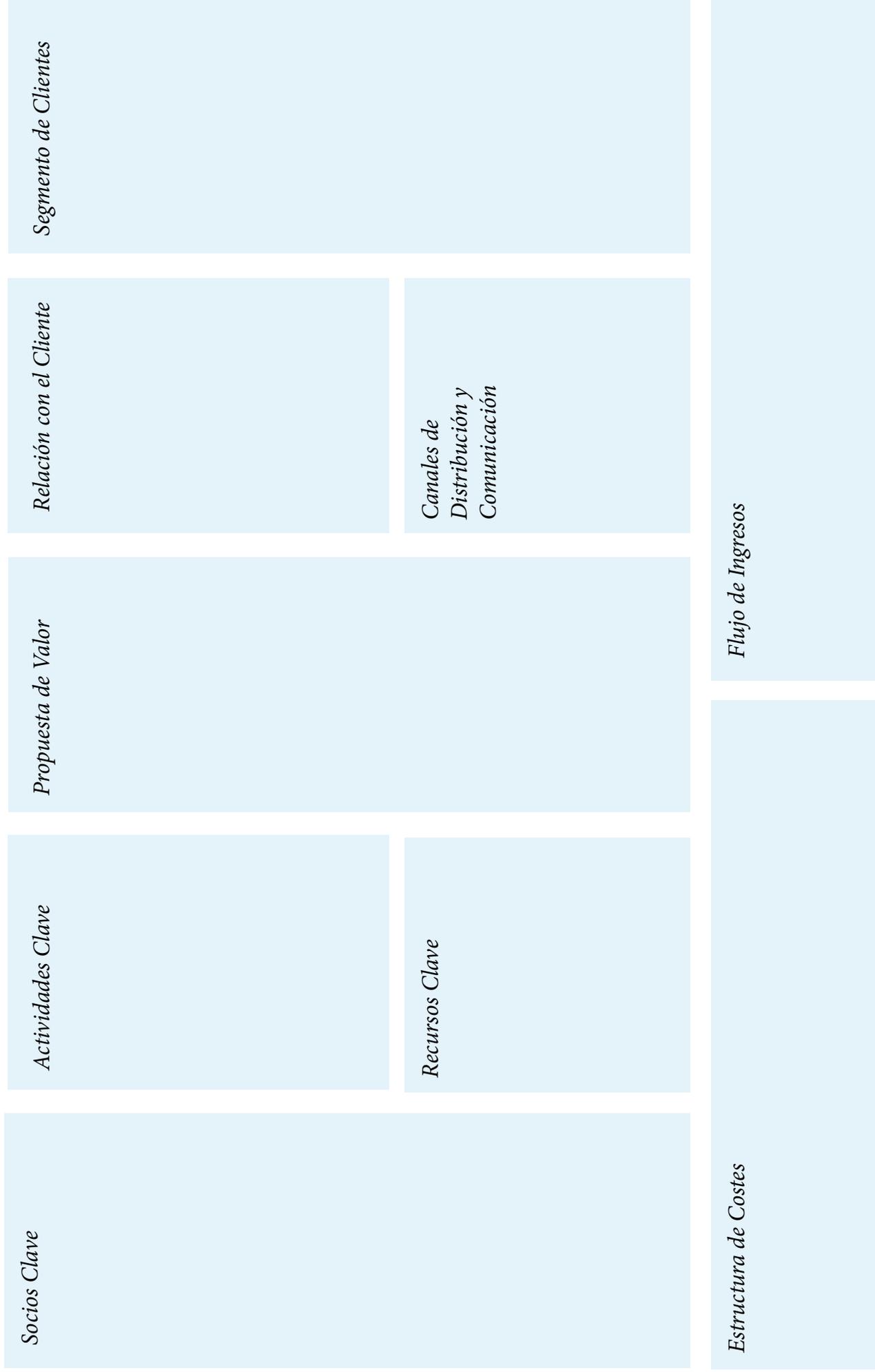
PLANTILLA LEAN STARTUP MACHINE - VALIDATION BOARD



PLANTILLA LIENZO MODELO NEGOCIOS

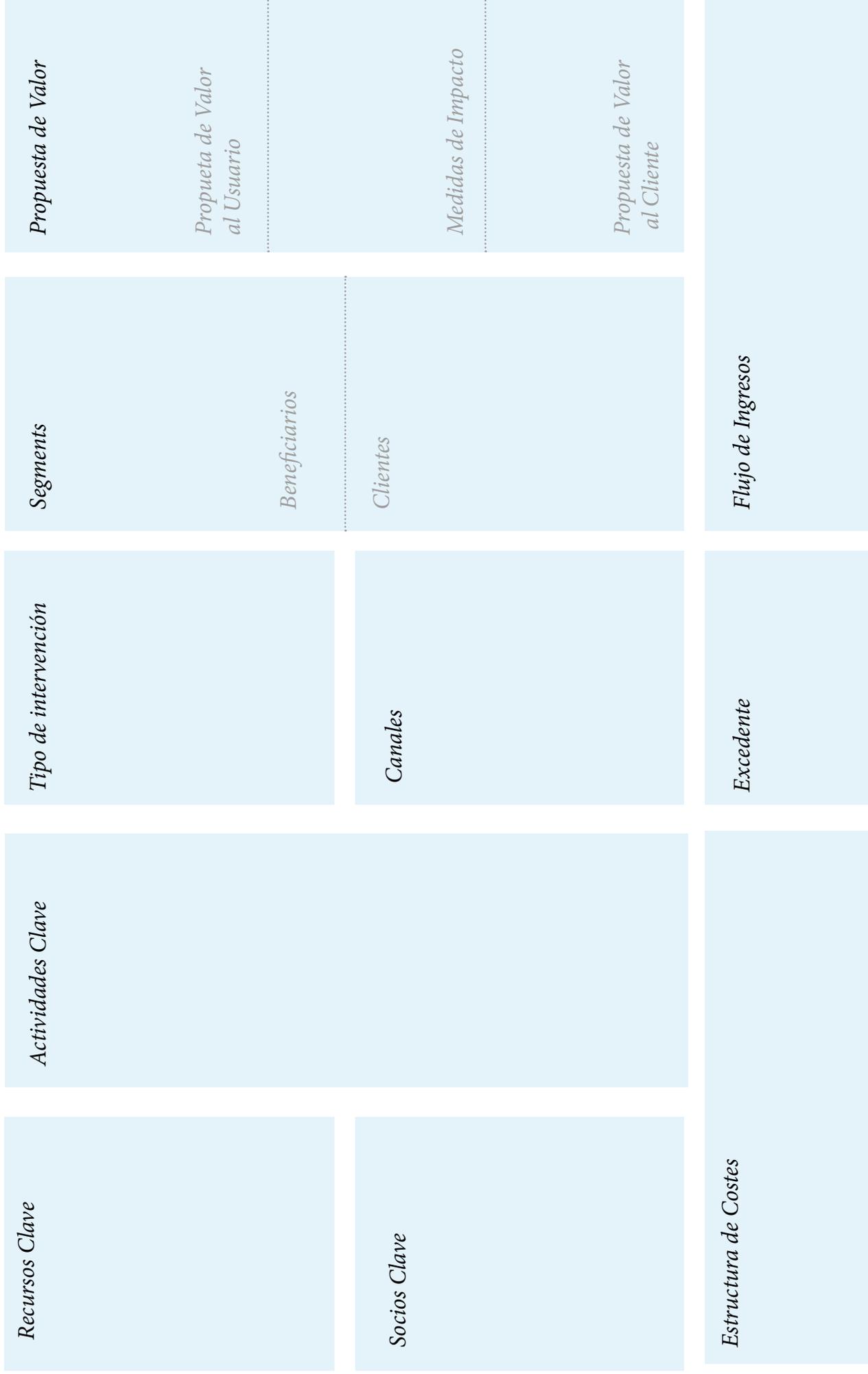


PLANTILLA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS



PLANTILLA LIENZO MODELO NEGOCIOS SOCIAL

PLANTILLA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS SOCIAL



PLANTILLA PITCH

PLANTILLA PITCH

¿QUIÉN? Describe quién eres...

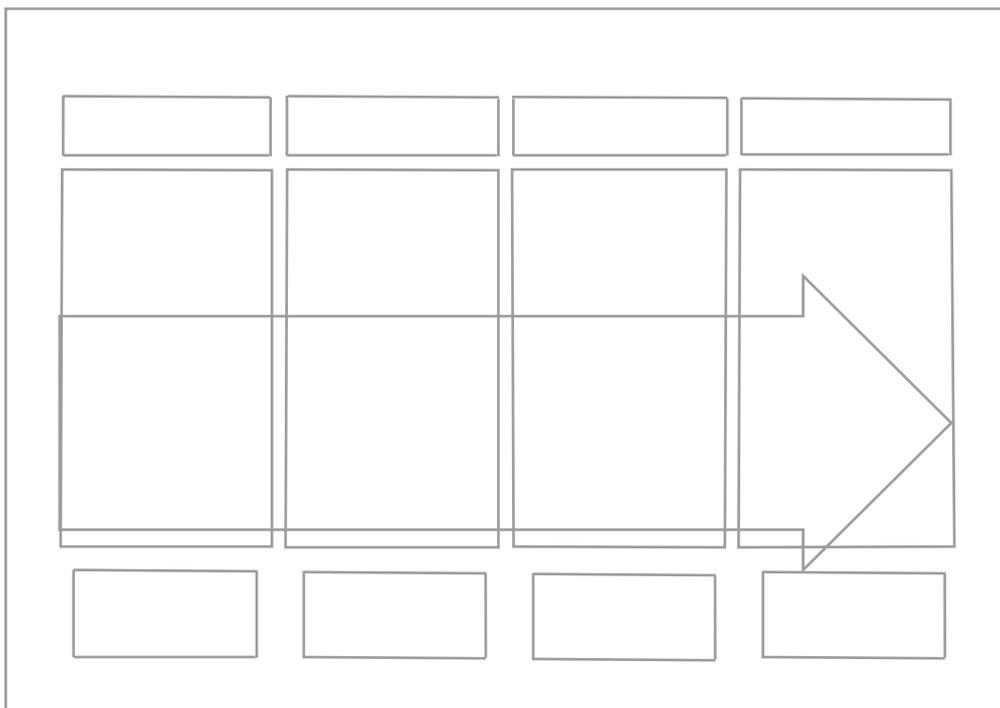
¿QUÉ? Describe lo que tienes que ofrecer ...

¿POR QUÉ? Describe por qué eres único ...

¿OBJETIVO? Ten un objetivo en mente ...

PITCH FINAL Usa este espacio para combinar todas tus respuestas y crear tu pitch final

PLANTILLA STORYBOARD



PLANTILLA STORYBOARD

	<i>Dibuja</i>			<i>Descripción</i>

BIGLIOGRAFÍA

RECONOCIMIENTO DE IMÁGENES

Pag. 11: Elaboración propia, basada en Lean Startup Loop, from Ries, E. (2011) ‘The Lean Startup’, New York: Crown Business.

Pag. 13: Elaboración propia, basado en Design Thinking Tool, Interaction Design Foundation Graphic.

Pag. 14: Diseñado por rawpixel.com / Freepik (versión modificada).

Pag. 16: Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 18: Diseñado por macrovector / Freepik (versión modificada).

Pag. 19: Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 20: Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 23: Diseñado por Alvaro_Cabrera / Freepik (versión modificada).

Pag. 24: Elaboración propia, basada en Lean Startup Loop, from Ries, E. (2011) ‘The Lean Startup’, New York: Crown Business.

Pag. 27: Diseñado por brgfx / Freepik (versión modificada).

Pag. 28: Diseñado por www.mindtools.com, diagrama adaptado de Ries, E. (2011) ‘The Lean Start-up’, New York: Crown Business.

Pag. 29: Diseñado por Makyzzz / Freepik

Pag. 31: Diseñado por “Business Model Generation”, Alexander Osterwalder & Ives Pigneur (versión modificada).

Pag. 33: Diseñado por rawpixel.com / Freepik (versión modificada).

Pag. 34: 1) Diseñado por rawpixel.com / Freepik (versión modificada). 2) Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 36: Diseñado por rawpixel.com / Freepik (versión modificada).

Pag. 38-39: Elaboración propia.

Pag. 43: Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 45: Diseñado por vectorpouch / Freepik.

Pag. 46: Diseñado por iconicbestiary / Freepik.

Pag. 47: Diseñado por iconicbestiary / Freepik (versión modificada).

Pag. 50: Diseñado por macrovector / Freepik.

Pag. 52: Diseñado por macrovector / Freepik.

Pag. 56-57: Elaboración propia.

Pag. 62: 1) 2) Elaboración propia.

Pag. 63: Diseñado por Freepik.

Pag. 64: Diseñado por Freepik (versión modificada).

Pag. 66: Diseñado por rawpixel.com / Freepik.

Pag. 75: Diseñado por Freepik (versión modificada).

REFERENCIAS

- 1 Riverdale, Ideo (2011): Design Thinking for Educators
- 2 IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design
- 3 <http://www.seriousplay.com> (access on November 2018).
- 4 Hasso Plattner, Institute of Design at Stanford: An Introduction to Design Thinking Process Guide.

- 5 IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design
- 6 Eric Ries (2011) : The Lean Startup
- 7 Alexander Osterwalder & Ives Pigneur (2010) : Business Model Generation
- 8 <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com>
- 9 Lean Startup Machine Validation Board: <https://www.leanstartupmachine.com/validation-board/>
- 10 Bill Joos (2005): The Art of Pitching
- 11 Cannan Partners (2013): Entrepreneurs Pitch WorkBook
- 12 +ACUMEN: Storytelling for Change
- 13 IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design
- 14 IDEO.org (2015) : The Field Guide to Human-Centered Design
- 15 E-SOST, el Consumidor y su Entorno, IIT and UEIA: Social entrepreneurship guide. Inspirations for business creation in the service of society.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Questionarios

- Thinkers GT Asking Essential Questions:

https://www.amazon.es/Thinkers-Asking-Essential-Questions-Library/dp/0944583164/ref=sr_1_1?s=books&ie=UTF8&qid=1541522807&sr=1-1&keywords=the+art+of+asking+Linda+Elder

Emprendimiento Social:

- Social Entrepreneur's Playbook: <https://www.amazon.com/Social-Entrepreneurs-Playbook-Expanded-Enterprise/dp/B00GCAAZW>
- Social Entrepreneurship Guide. Inspirations for business creation in the service of society <http://www.esade.edu/esocialhub/centro-de-conocimiento/recursos/gu%C3%A1da-del-emprendedor-social-de-la-universidad-de-comillas>
- +Acumen: <https://www.plusacumen.org/journal/5-toolkits-social-enterprise>

Lego Play:

- Serious Play: www.seriousplay.com
- Serious Play Pro: <http://seriousplaypro.com/>

Lienzo de Modelo de Negocio:

- Business Model Canvas template: <https://canvanizer.com/>
- Strategyzer: Tools, videos and templates: <https://strategyzer.com>
- Business Model Generation <https://strategyzer.com/books/business-model-generation>
- Business Model Gallery: <https://businessmodelgallery.com/>
- Social Business Model Canvas template: <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com/>
- +Acumen: <https://www.plusacumen.org/courses/business-models-social-impact>

Feedback:

- Postmotorola: <http://euyouth.net/2017/08/03/post-motorola/>

Pitch:

- “The Art of Pitching”, Bill Joos.
- “Entrepreneurs Pitch Workbook”, Cannan Partners.
- 12 ways to Blow your investors Pitch: <http://www.slideshare.net/NorthVenturePartners/fail-12ways-to-blow-your-investor-pitch>
- Pitching Hacks by <http://venturehacks.com/pitching>
- The Art of the Start: <http://www.amazon.com/Art-Start-Time-Tested-Battle-Hardened-Starting/dp/1591840562>
- Pitch Presentation Templates: <https://slidebean.com/business-presentation-templates/>

Validación:

- Lean Startup Machine Validation Board: <https://www.leanstartupmachine.com/validationboard/>

Storytelling:

- Johari Window: www.storyboardthat.com/articles/b/johari-window

Dinámicas

- Marshmallow Challenge Ted Talk: https://www.youtube.com/watch?v=H0_yKBi0tO8M&list=PLPPXyh6szAzYcTpFer7UaknRFL2tuWmCB

rise 2019

Coordinador del Proyecto:



Partners:



Licenciado bajo Creative Commons: "Atribución-No Comercial-Compartir Igual"



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación [comunicación] refleja únicamente la opinión del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

rise 2019



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union