# Business Design & Lean Startup

Presentación proyecto

### Unviaje



# Y cuatro intrépidos viajeros



### Juan



### íñigo



### Ana



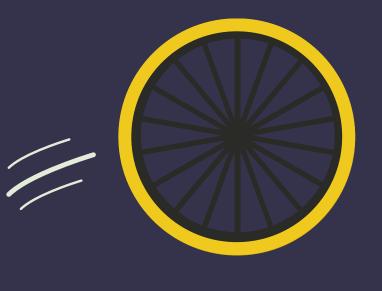
### y Laura

### Con una misión...

Encontrar un modelo de negocio viable, relacionado con el mundo de las bicis.

## Ha habido mil obstáculos





### Falta de tiempo

### Validaciones fallidas

## Muchas opciones con poco tiempo para profundizar...

### Frustración

### Pivotajes

## Pero hubo una victoria

Aprendimos cómo buscar un modelo de negocio...

...y también cómo no buscarlo.



## ¿Cuál era nuestro reto inicial?



#### ¿Cómo podríamos...

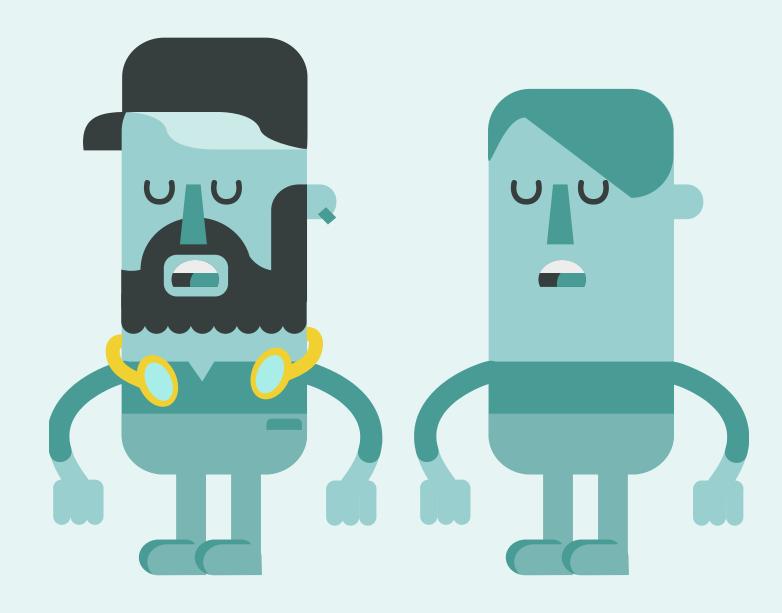
... ampliar la propuesta de valor de Don Cicleto para crear y desarrollar otros servicios que les permitan incrementar los ingresos actuales por aparcamiento / cliente?

# Comenzamos atacando el problema del aparcamiento

#### Principales segmentos encontrados

#### **APARCAMIENTO PUNTUAL**

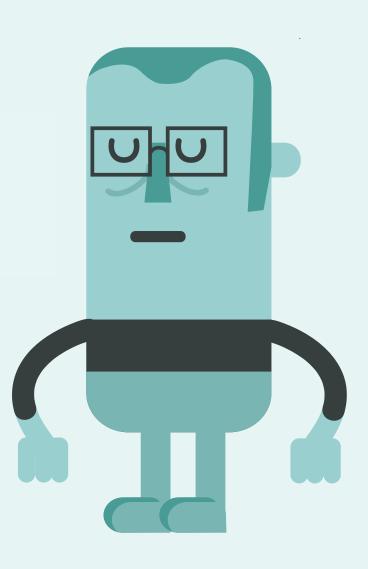
(SOLUCIÓN EN PEQUEÑOS **DESPLAZAMIENTOS)** 



El modernito El concienciado

#### **APARCAMIENTO REGULAR**

(SOLUCIÓN DE ESPACIO EN CASA)



El padre trastero

#### TIENDAS DE ALQUILER DE BICIS

(SOLUCIÓN DE ESPACIO Y EXPANSIÓN)



El encargado modernito

#### Principales competidores

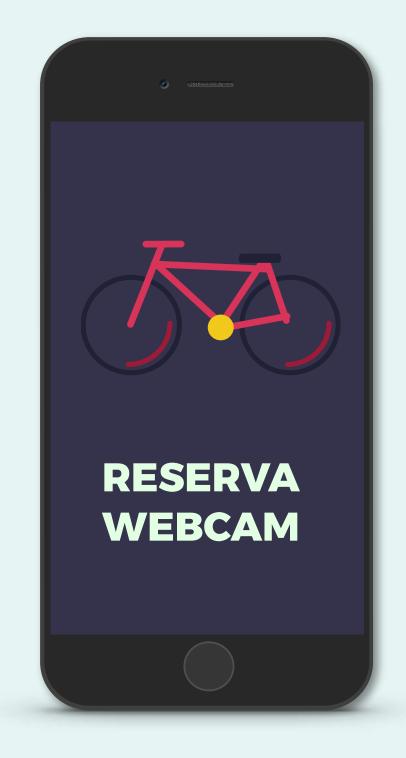


### Teníamos detectado el problema, el segmento y nuestros principales competidores.

### Desarrollamos distintas propuestas de valor\*.

#### \*Propuesta de valor:

Aquello por lo que el cliente te elige a ti y no se va a la competencia.



#### Reforzar los gains para una diferenciación total

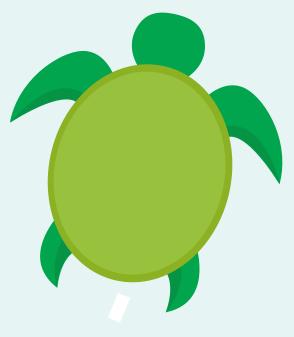
Estrategia más continuista

#### 1<sup>a</sup> Propuesta de valor

"Super app y webcam"

App potente que permitiera, entre otros, reservar con antelación la plaza y ver tu bici a través de una webcam.

#### Si no te avergüenzas de tu primera propuesta de valor es que no la has hecho lo suficientemente rápido.





### Investigar nuevas oportunidades de negocio

Estrategia rompedora

#### 2<sup>a</sup> Propuesta de valor

#### "Centro ciclista"

Crear una experiencia completa convirtiendo los parkings en "centros ciclistas" con diferentes servicios: excursiones colectivas, paseos de contactos, alquiler de gadgets, ropa de ciclismo, servicio de café y entrenamientos personalizados.

En los siguientes test detectamos que no había tanto interés en las excursiones colectivas.

El alquiler de elementos de bici tampoco era algo que nos diferenciara completamente de la competencia.



#### Investigar nuevas oportunidades de negocio

Estrategia más rompedora

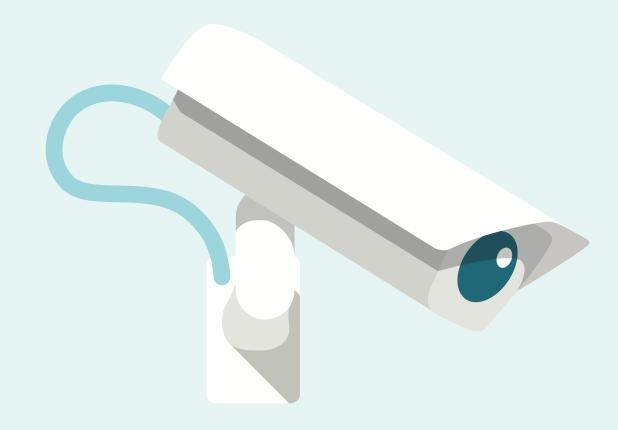
#### 3<sup>a</sup> Propuesta de valor

#### "Súper candados"

Estacionamiento regulado tipo S.E.R. con super candados para bicis.

Por un módico precio puedes aparcar tu bici con toda seguridad.

¿Que aportaba un modelo de pago por uso de la posibilidad de comprar un super candado individual? La propuesta se descartó por si sola.



### Investigar nuevas oportunidades de negocio

Estrategia más rompedora

#### 4<sup>a</sup> Propuesta de valor

#### "Cámaras de seguridad"

Sistema de aparcamiento de bicis barato a través de una app movil que permita al usuario geolocalizar puntos vigilados por cámaras de seguridad en la ciudad y poder aparcar de forma segura en cualquier momento.

Hay experimentos que se invalidan por un testimonio:

"Me robaron la bici delante de una comisaría con una cámara de seguridad delante".

## NO LE IMPORTA DEJAR LA BICI EN LA CALLE

(Para estacionamiento puntuales)

Con la investigación realizada encontramos que **el problema principal** no eran tan relevante para los usuarios como creíamos.

En tal caso nuestras propuestas de valor no iban a conseguir emocionar a nuestros usuarios.

Pivota hasta que tu producto y tu segmento hablen el mismo idioma.

### Debíamos pivotar



"No he fracasado.
He encontrado 10.000
maneras que no
funcionan."

Thomas Edison

# Buscamos nuevos problemas en torno al mundo del ciclismo

## Volvimos a hacer entrevistas personales.

Teníamos la esperanza de encontrar un problema común.

### Principales Hipótesis

Creemos que...

- · Hay muchas personas que utilizarían más la bici para su trayecto al trabajo si no fuera por el sudor y efectos derivados del ejercicio.
- · Falta el "BICIMAD" de extrarradio. (Conexiones entre cercanías y empresas con bicis de alquiler).
- · Echan en falta servicios de puesta a punto a domicilio.
- · No existe seguridad al circular.

# La seguridad era el problema que se repetía todo el tiempo

Nos centramos en abordar un problema común para los ciclistas, algo que fuera sencillo de instalar y que pudiera valer para cualquier tipo de bici.

## ¿Cuál es nuestra propuesta de valor?



#### 1<sup>a</sup> Propuesta de valor

#### "Gadget luz y sonido"

Gadget que instala en el sillín o en el manillar de la bici de manera muy sencilla. Posee una luz led que delimita el área de seguridad que un coche no debe rebasar, así como un sensor de proximidad que avisa con un sonido si un coche la ha traspasado.

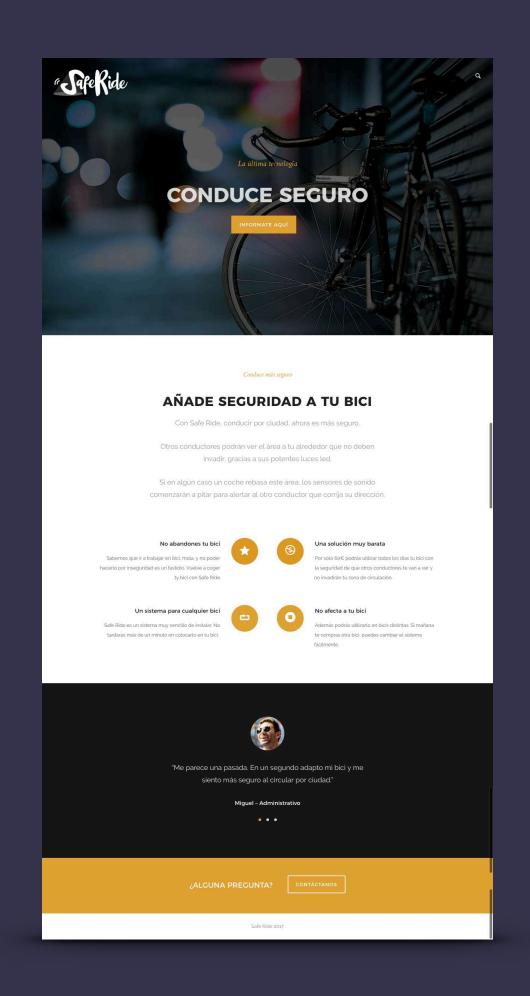
Propuesta en proceso de validación

### Principales hipótesis

- · El sonido es disuasorio para los coches.
- ·La luz led constituye un área de seguridad fácilmente visible por terceros.
- ·Este gadget provoca una sensación de seguridad en el ciclista.
- · El coste de realización es bajo.
- ·Sistema de fácil montaje y para cualquier bici.

# Siguientes pasos y experimentos

## Tenemos una landing page. Testarla aunque el producto no esté desarrollado.





### Agregar un vídeo explicando su funcionamiento.



## Medir el interés de la gente al completar un formulario muuuuuuuuy largo.

Nombre		
Apellidos		
Ciudad		
Tipo de bici		
•••		

## Subir a la página web un dossier inicial usando el ejercicio de "Huevo de Pascua".







### Generar un MPV y testarlo en la calle.



# ¿Qué funcionó mejor?



Las entrevistas en profundidad.



Mezclar perfiles distintos en los grupos.



Valor de la Co-creación.



Descubrir que todo es traducible a hipótesis que pueden ser validadas.



Una vez que rascas, encuentras.



La metodología LEAN se puede aplicar para todo, no sólo productos o servicios.



Pivotar a tiempo y conseguir no enamorarnos de nuestras ideas.



Saber diferenciar el proceso del resultado final.



La metodología te proporciona una base para trabajar pero puedes y debes crear tus propias herramientas según el proyecto.



Aprender que las herramientas no valen si no detectas un problema real.

# ¿Qué podríamos mejorar?



Nos ha costado conseguir empatía con el proyecto y pasión ciclista.



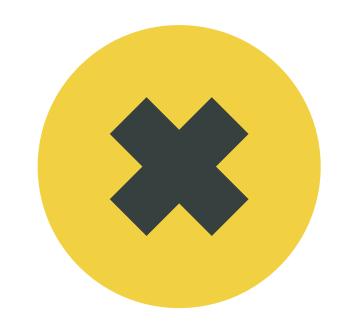
Ha faltado orientación a objetivos, tiempos, tareas...



Trabajo individual.



Tiempo.



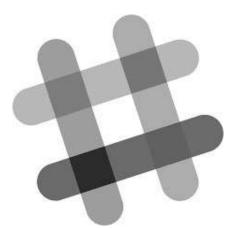
Hicimos demasiados test y avanzamos más cuando nos lanzamos a hacer entrevistas personales en profundidad.



No ha habido tanta investigaciónn de campo, debíamos haber salido más a la calle (ha faltado tiempo).



### Uso de demasiadas herramientas digitales.







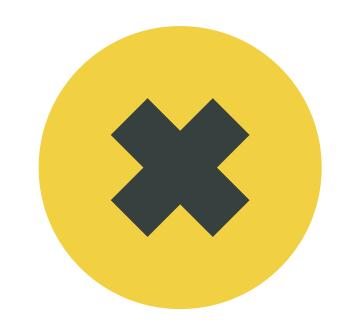
#### **APARCAMIENTO PUNTAL**

(SOLUCIÓN EN PEQUEÑOS DESPLAZAMIENTOS)





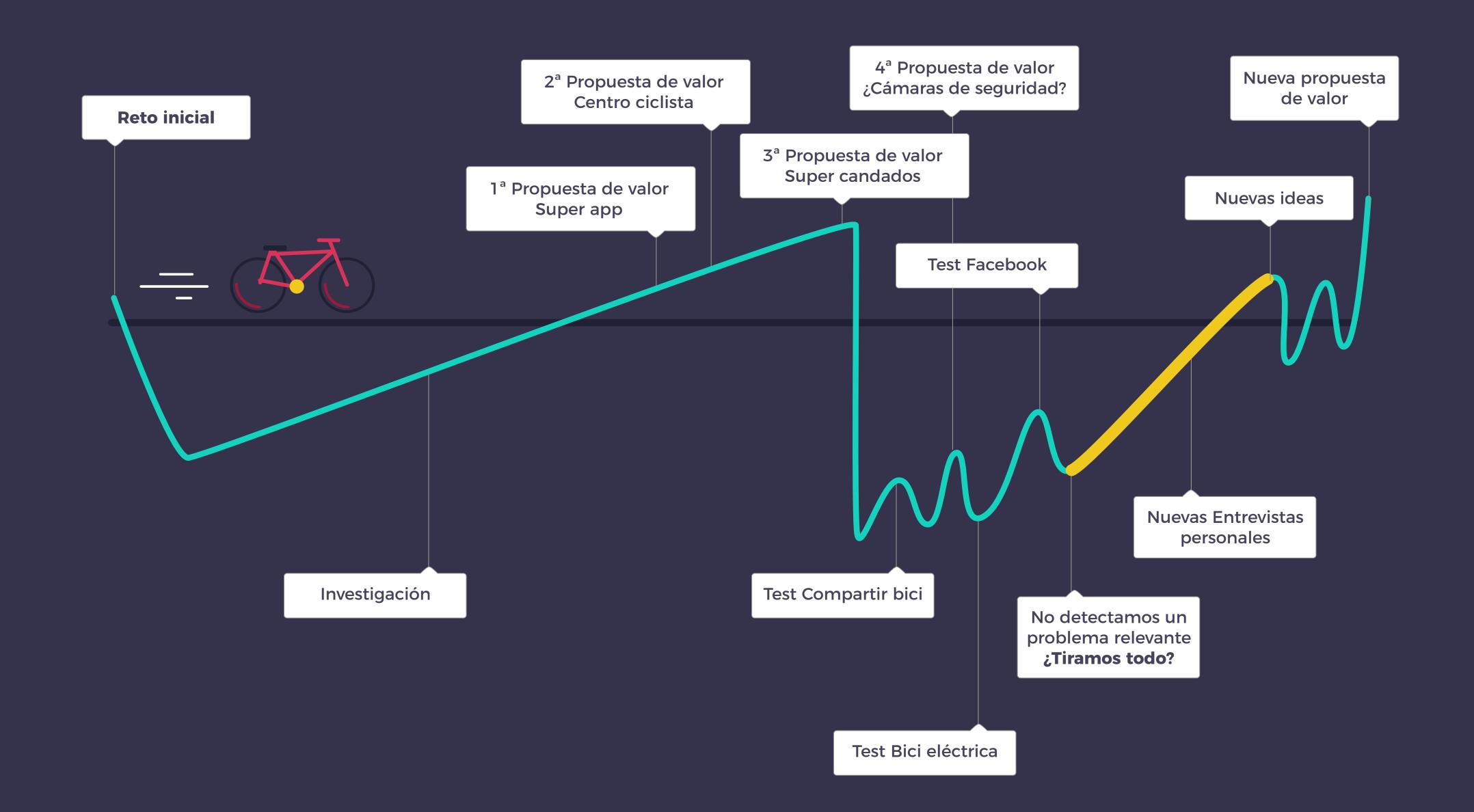
Identificar demasiado un segmento con la persona escogida para representarlo.



#### En las encuestas online

Hicimos preguntas que no aportaban valor, utilizamos "otros" en preguntas que a priori creíamos irrelevantes y esto dificultó el análisis de algunos datos.

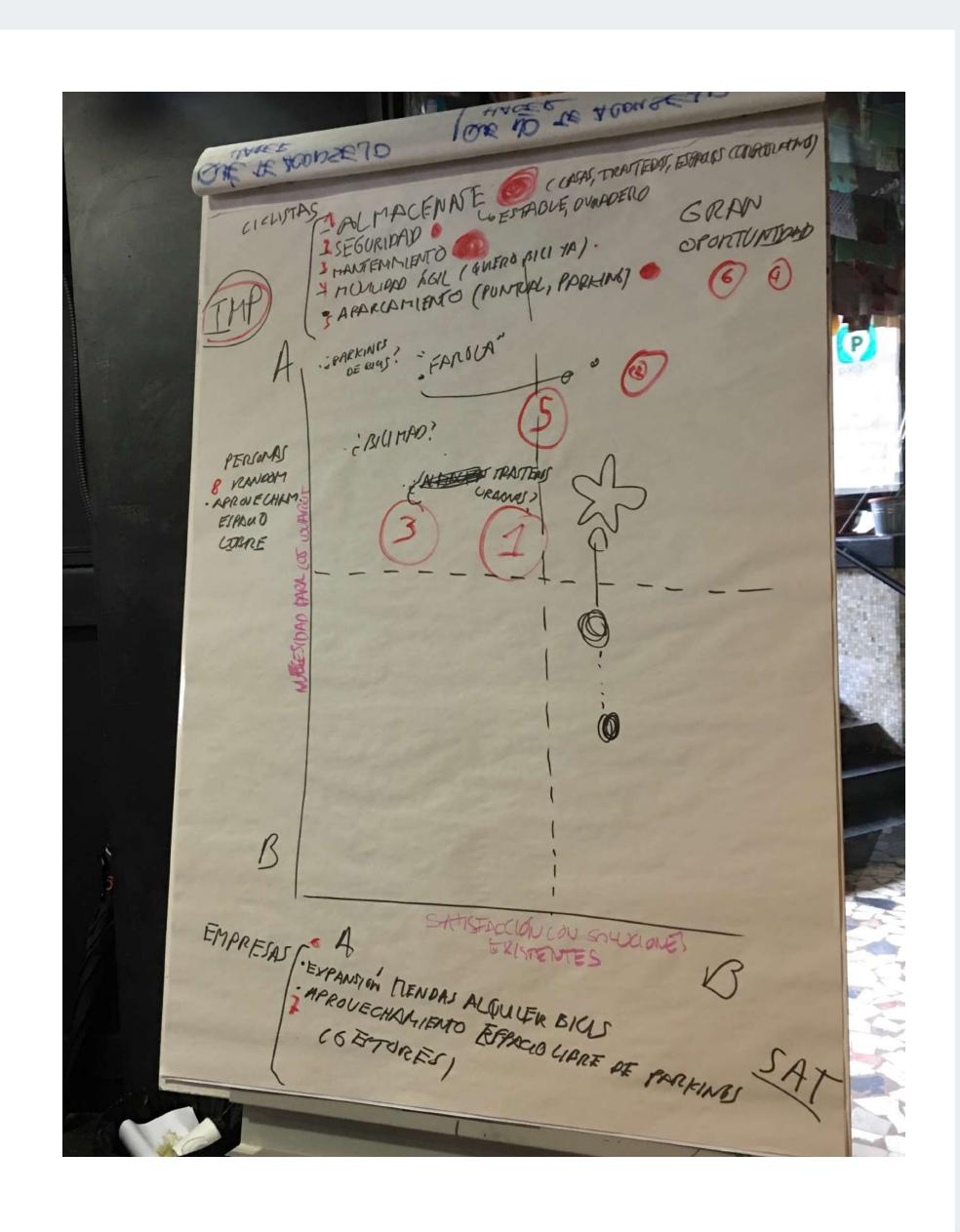
# Y éste ha sido nuestro viaje



#### GRACIAS

#### ANEXO

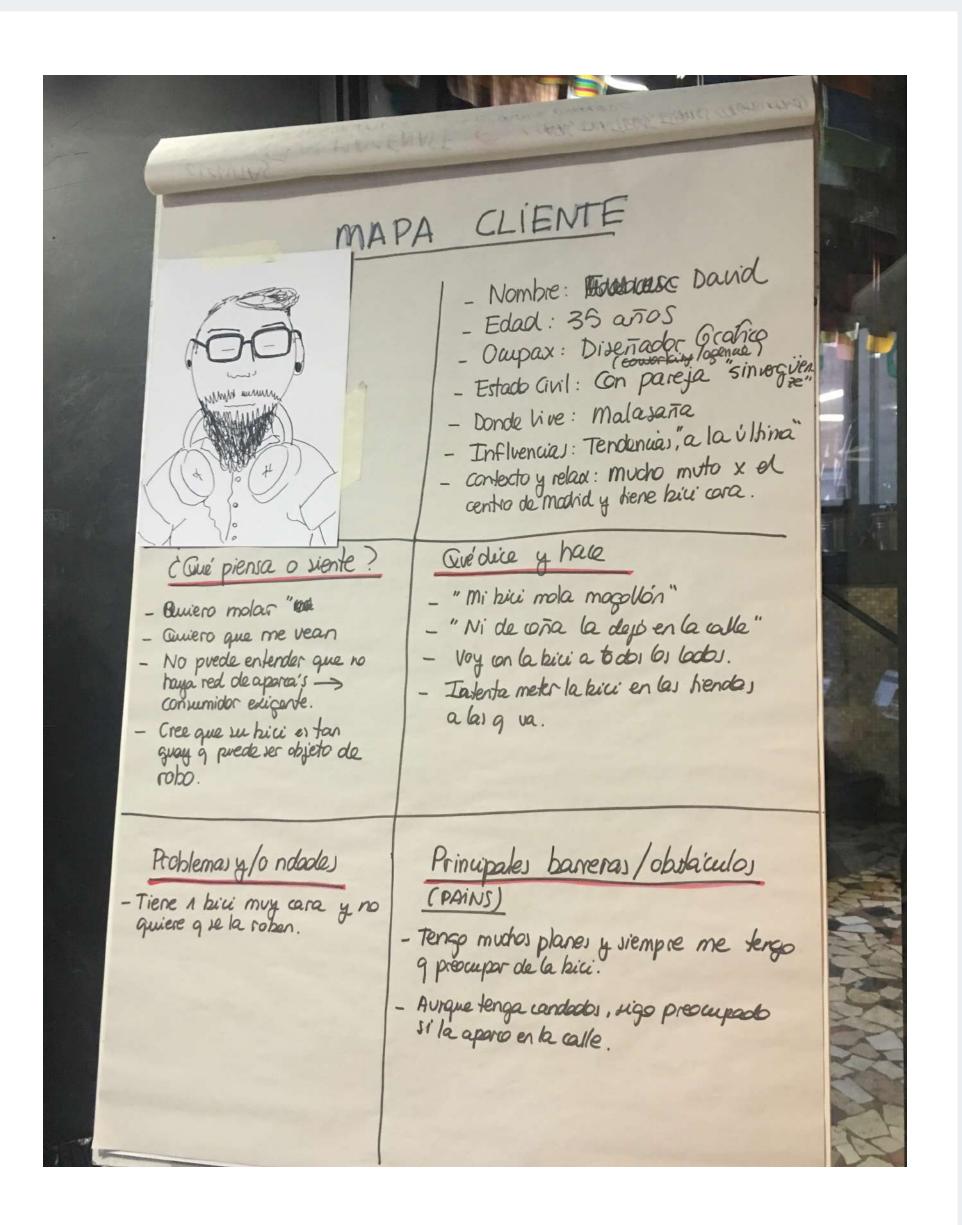
# Resultados de la exploración



# Canvas necesidad / satisfacción

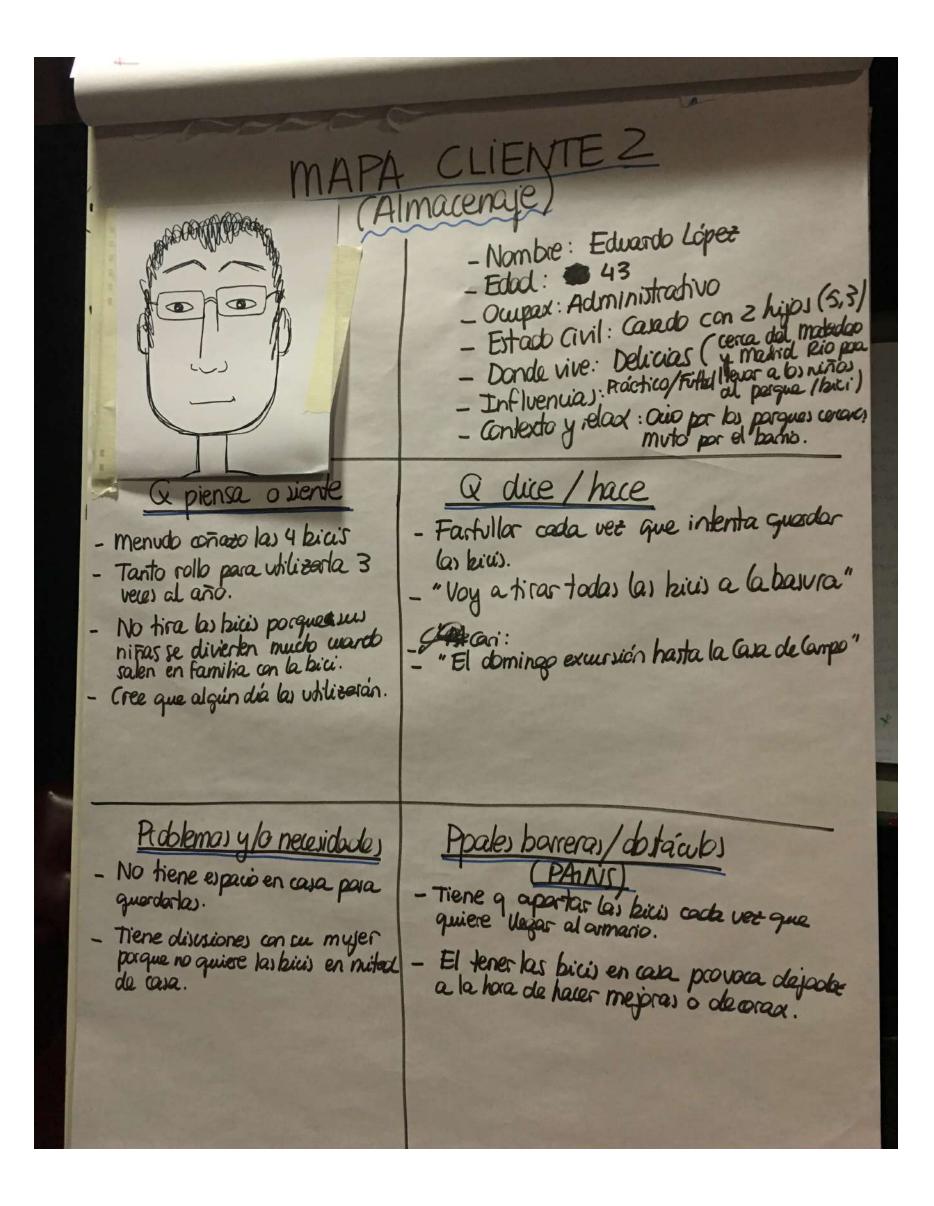
Analizamos los posibles problemas y los posicionaros en el Canvas.

El actual modelo de negocio se quedaba algo bajo frente a la aparente necesidad del cliente.



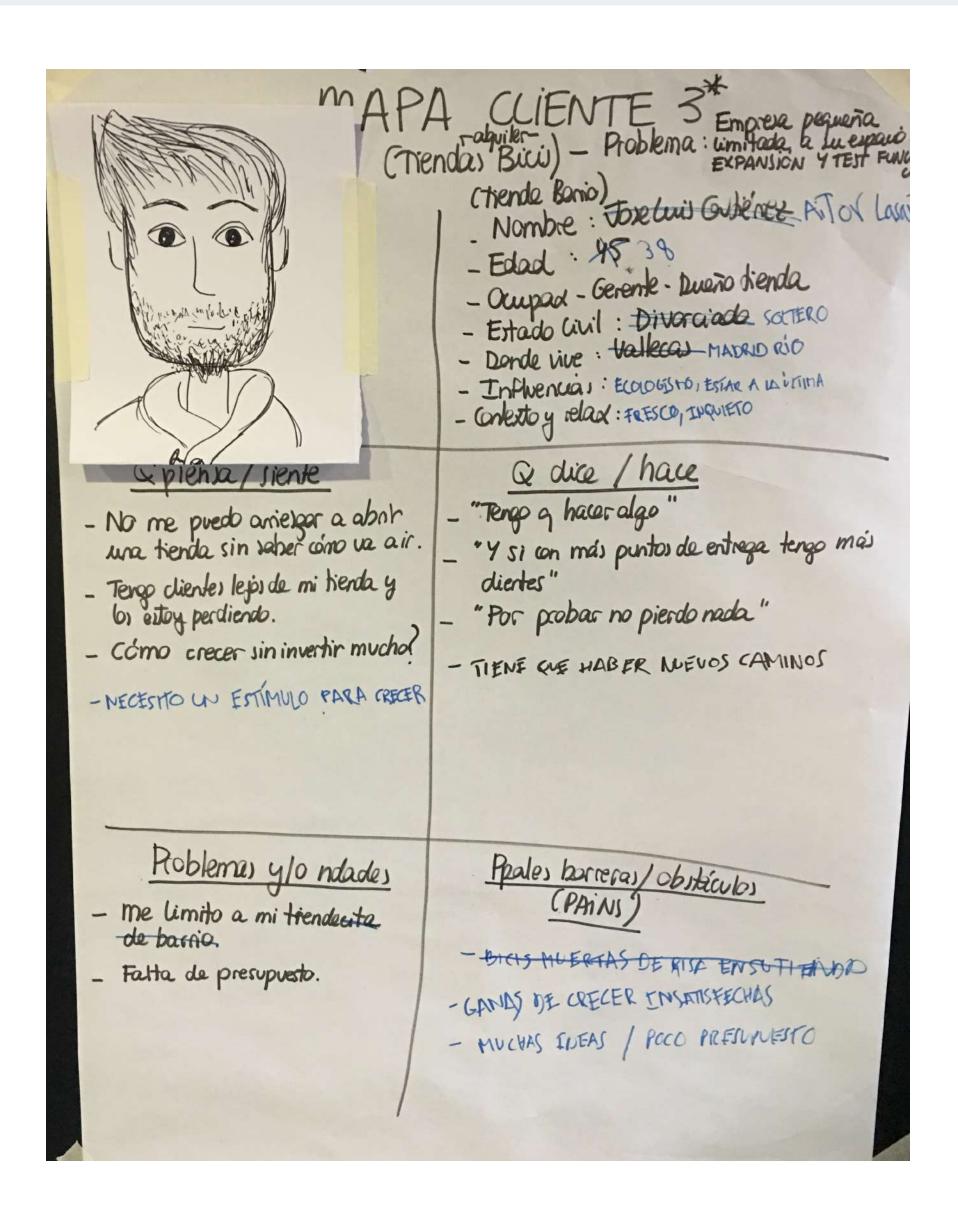
# Mapa cliente segmento seguridad

Canvas que mezcla herramienta personas y mapa de empatía.



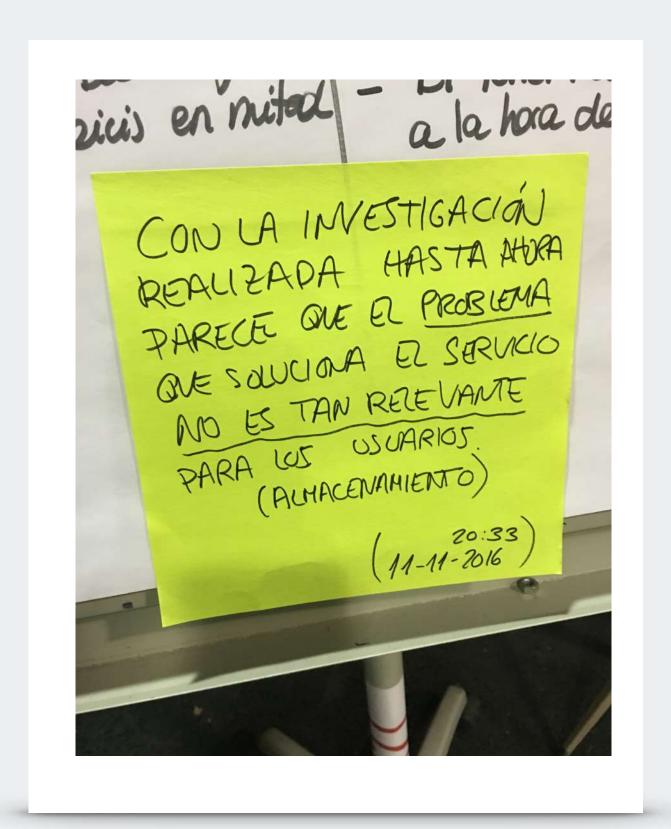
# Mapa cliente segmento almacenaje

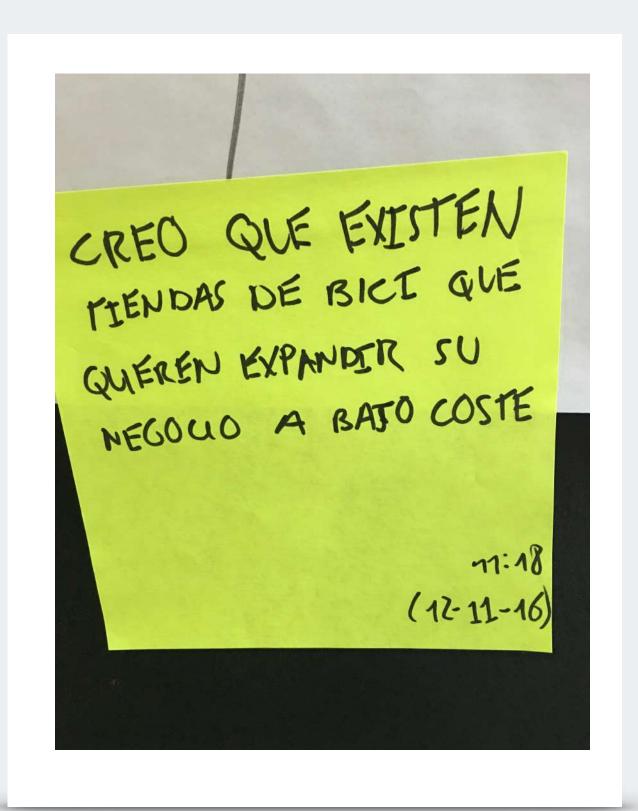
Canvas que mezcla herramienta personas y mapa de empatía.

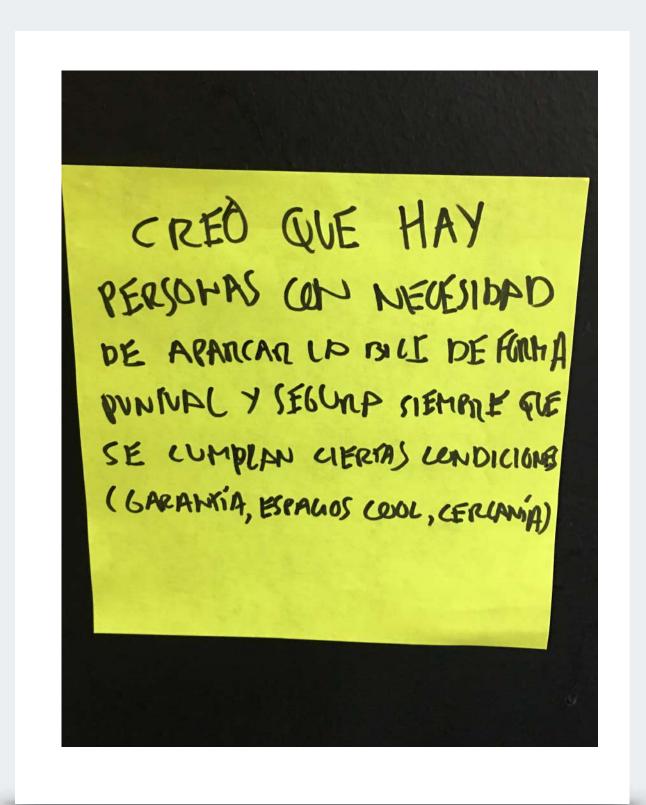


# Mapa cliente segmento tiendas de bici

Canvas que mezcla herramienta personas y mapa de empatía.

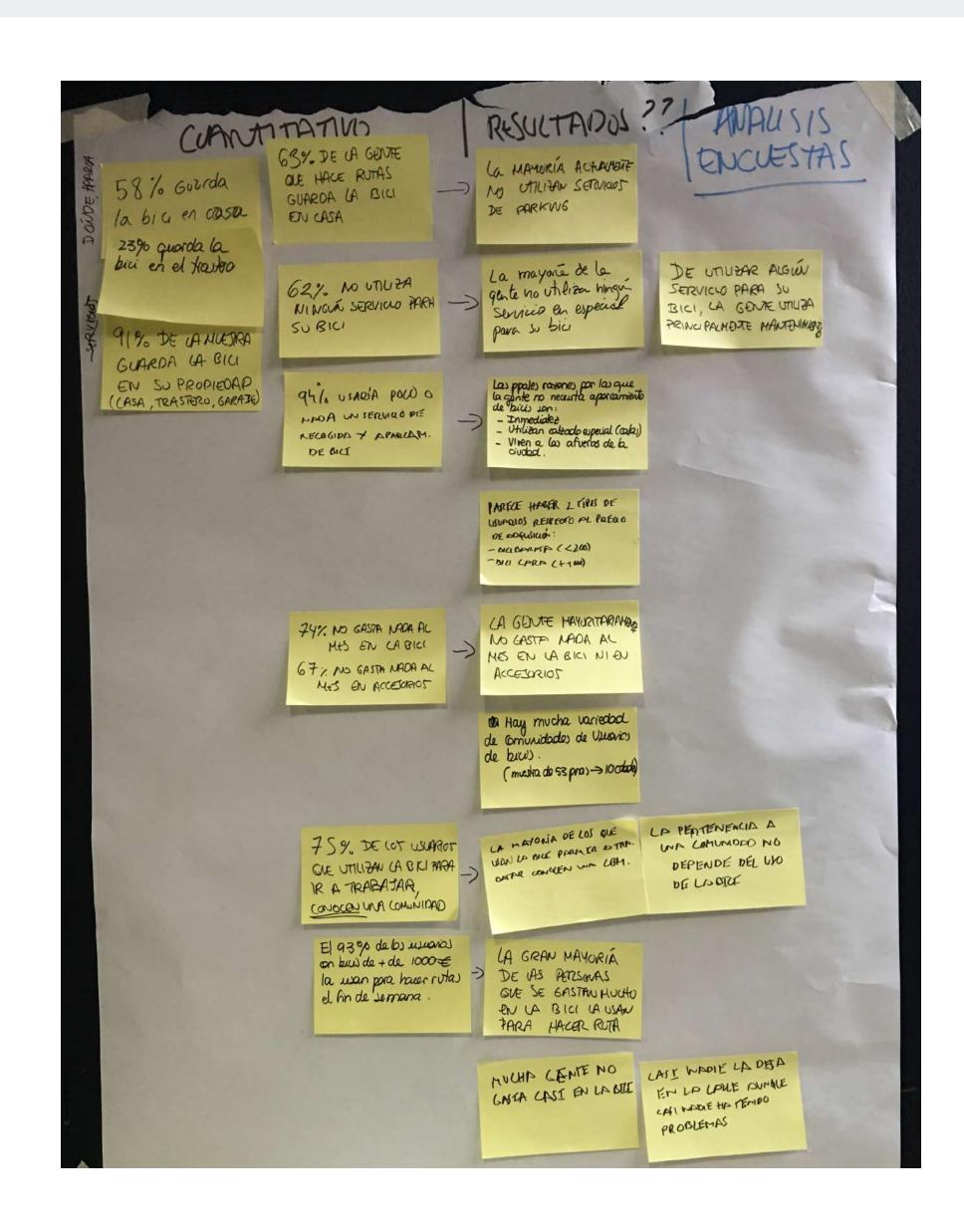






#### Principales Hipótesis a validar

Principales hipótesis a validar, encontradas en la investigación.



#### Análisis encuestas

Análisis de encuestas online para confirmar los segmentos de cliente detectados. Analizar entrevitas presenciales V L'Analizar encresta online v " entrevista exprendedor y mapa an > Matriz segments Matie. importancia/satis/ccción Diagrame de Venn (receided que une segurents??) PROXINES PASOS INVESTIGACIÓN . 3 - Visitar un parking

(7) Entheristas a usuaries de Don Gilet / -Desk research (empreses similares) anterister on profundid. A Agood worker of - MERCADO EJCIS: ASOCIACIONES, AGRUPACIONES - EXPLOPAR ENFO DONCICLETO - DRIVE WEB & REDES

#### Siguientes pasos

Planning siguientes pasos

00. Presentarnos

01. ¿Qué servicios utilizas para tu bici y con qué facilidad los encuentras?

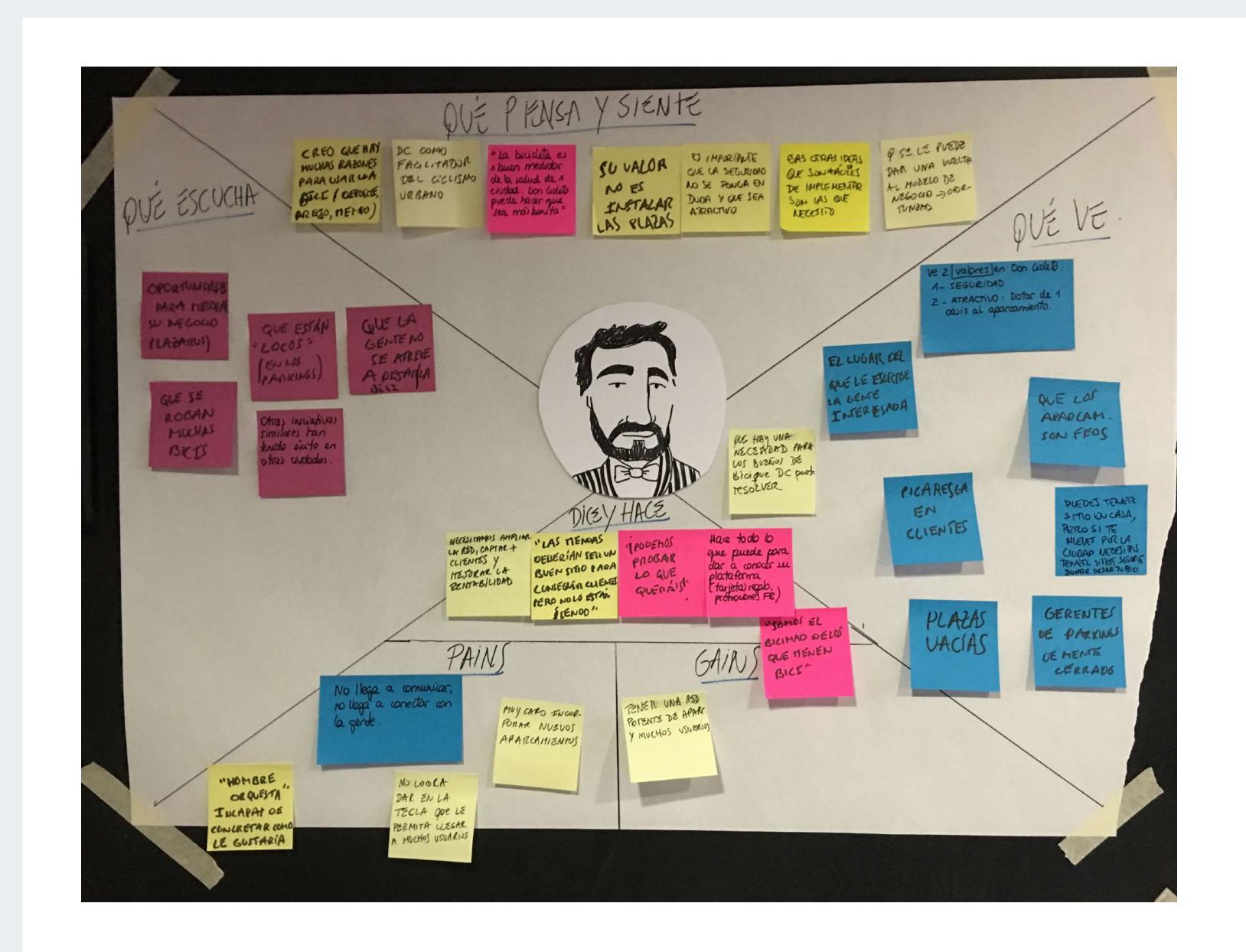
O2. ¿Dónde guardas la bici?
O3. ¿Cuánto te gastas en la bici?

04. ¿Has tenido experiencias negativas con al bici? ¿Y tu entorno? 05. ¿Qué uso le das a la bici?

	Edad /sexo	Qué dijo	Que hace	Observación		Edad /sexo	Qué dijo	Que hace	Observación	Hechos
Persona 1	Hombre 38	the he heappropries, and dis a dis come to order forms did mover derección	Consideration has the consideration of training contractions as a series of the consideration		Persona 1	Hombre 50		Inter to recomment of more Counts.  Language of the service of the		Uso diario- trabajo  La gente ne esta deposente a peger mucho per un servicio de aperceniene.  Las perdies de tool ferespone inverte lo minimo en ne reparaciones.  Muchos stienen book plegables.
Persona 2	Mujer 42	"Carto unos 40 "Unido di alto"  "Unido di alto"  "Bis dipi ti biri dessi servici in ricon segura i biringi s	Boundaries have in selection of the contract o		Persona 2	Hombre y Mujer 43	"Fultan tallera a pretion teatmenter"  Fultan tallera a dispersable of the pretion teatmenter of the pretion teatmenter of the pretion teatmenter of the pretion teatmenter of the pretion teatment of the pretion teatment	Threat table de contract de contract de la contract	Also lies trapportunate purpur post in	- These eros oliquido miscada, paire terriere miscada, paire terriere miscada, paire terriere miscada, paire terriere miscada la toda contra mona de la colora contra como contra como contra como contra como contra contr
Persona 3	Hombre 38	"So to book one gestion of commissions, gestion make an image do la book of the source do not, but not be confirmed to the source do not, but not be confirmed to the source do not, but not be confirmed to the source do not, but not be confirmed to the source do not be	Peru of numberorando, se considerado de la considerada del la consi		Persona 3	Hombre 41		Hace revisiones granulate or la second la faid on case.  Cose.  No gesto mode en la faid.		Insur complicado.  La gente evita dejar la toro para el trabago. la toro para el trabago.
Persona 3	Chica 40				Persona 3	Hombre 45	"You un problems de aggrédad para sparar la bit on la case" on la	No he necessitorio Guarde la bisci en casa.	Le gatirina partining Les appellerais portini sus appellerais portini sus appellerais portini sus appellerais rebeddo dos.	Ambos  La seguridad ex algo que le preciupa a los usuarrios  La gente cree que ese roban muchas bicis en la cate.  Hay lugares  Hay gente que ses
Persona 4	Chico 33	"We ded manuse discreme on is called"	How of nameworks See See See See See See See See See Se		Persona 4	Hombre 65		Guards is blod as at pattic committatio.  Encuernes salveres con fiscilidad.  C at aris.		pueden giarda las pueden giarda la lascor deporte.  Usuarros diandos encuerram talberes con facilidad escontancia de gasto mercual escociaco a la bec.
Persona 5	Chico 35				Persona 5	Hombre 45	*Custoprine for exists la fact?*	No unblace facilities.  Guitedia to Sicilities  Casas.  Dog gentle mode on la bici.		Insights
Persona 6	Hombre 42	This are have included to the control of the contro	Sale reach b manachement pare que la guerra la birá en casa para que la guerra la birá en casa para que la guerra la birá en casa en manacacionados.  L'Ultimo la birá para la		Persona 6	Hombre 30		No utiliza beteres.  Duintin la láci en la gente nada en la ged.		
Persona 7					Persona 7	Hombre 30		No utilize beferes.  Counts to little on all counts are consisted to second problem.		
Persona 8	Hombre 50	Sold the Section is a second of the section is a second of the second of	Solo is liven o Guardo is libid on expectationing part is posted a partial posted in partial p		Persona 8	Mujer 35		Utiliza talizires y le parece que colain		
Persona 9	Hombre 52	(Buscar bicibus), bicimad + emt			Persona 9					

## Volcado de datos entrevistas iniciales

Entrevistas a pie de calle. No en profundidad. (pdf adjunto)



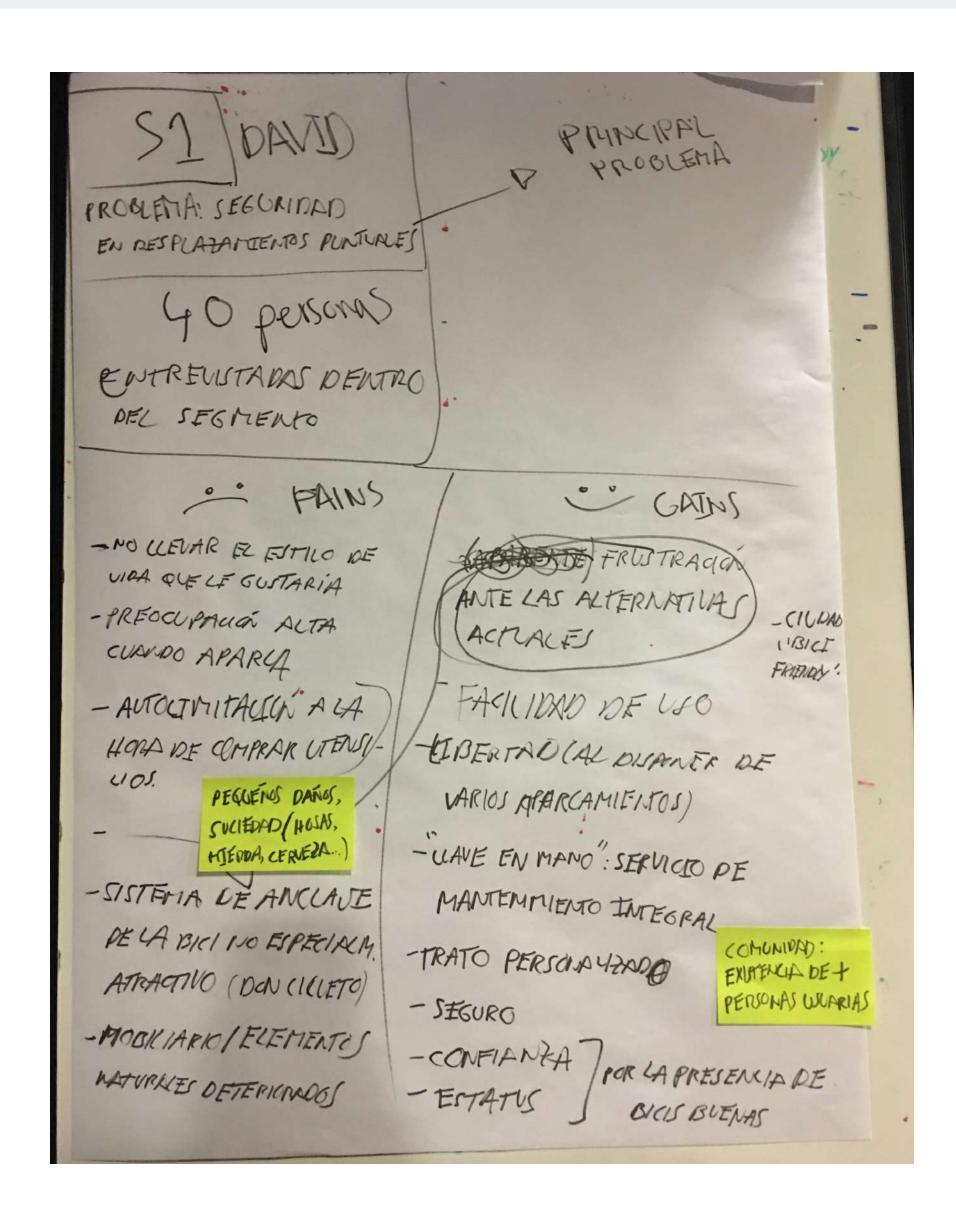
## Mapa de empatía

Mapa de empatía con el emprendedor

### - Creo que la bici es muy importante en su diá a dia. - Creo que no le importaria gastar dinero si tiene garantia de seguridad mientras está de oco - Creo que no le importaria gastar dinero si los parlaines tienen buen diseño. - Creo que solamente ofreciendo parking no hasta para este segmento. Necesita más vabr (otras opciones) - Creo que no busca partenecer a 1 cobal de usuarios olebici. - Creo que que no le da valor al elemento social. - Creo que hay mucha gente con poro espació en casa y sin otras opciones (trasko...) y que - Creo que el tener pou espació les genera problemas. - Creo que no se gertaria mucho dinero en quardar la bici. - Creo que formar parte de l'comunidad le ayudaria a viar + la bici. - Creo que las tiendas de alquiler de bicis tienen la necesidad de testear en nuevas localizaciones. - Creo que las hendas de laici tienen poso dinero para invertir en experimentos. - Creo q los propietarios de tiendos nueves, chulas... tienen predispusición a innovar TRADUCIR ESTAS HIPOTETIS EMREVISTAS

#### Principales hipótesis

Redacción d elas príncipeales hipótesis encontradas



#### Segmento 1

Pains and gains del segmento



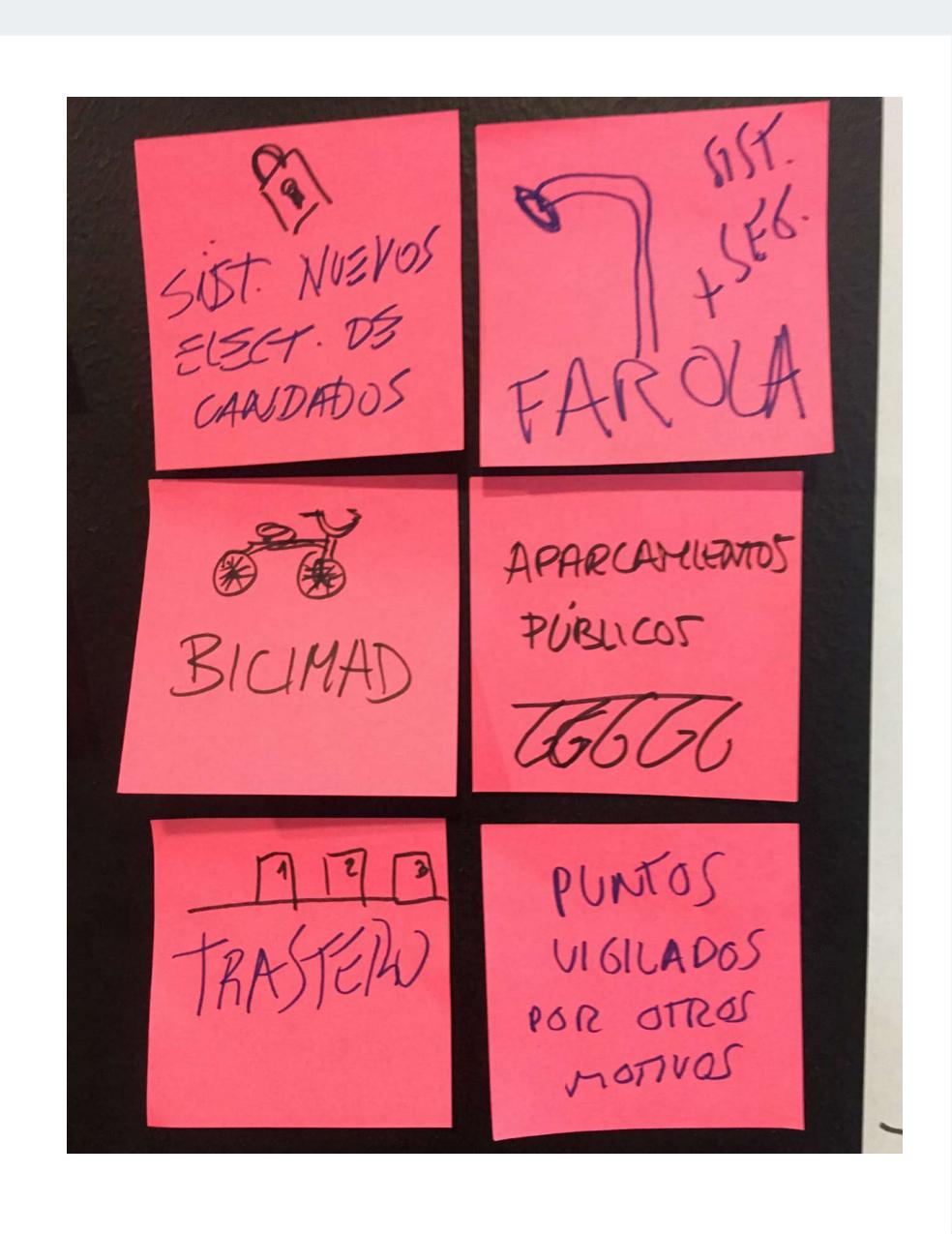
### Problemas y necesidades

Análisis de principales problemas y necesidades



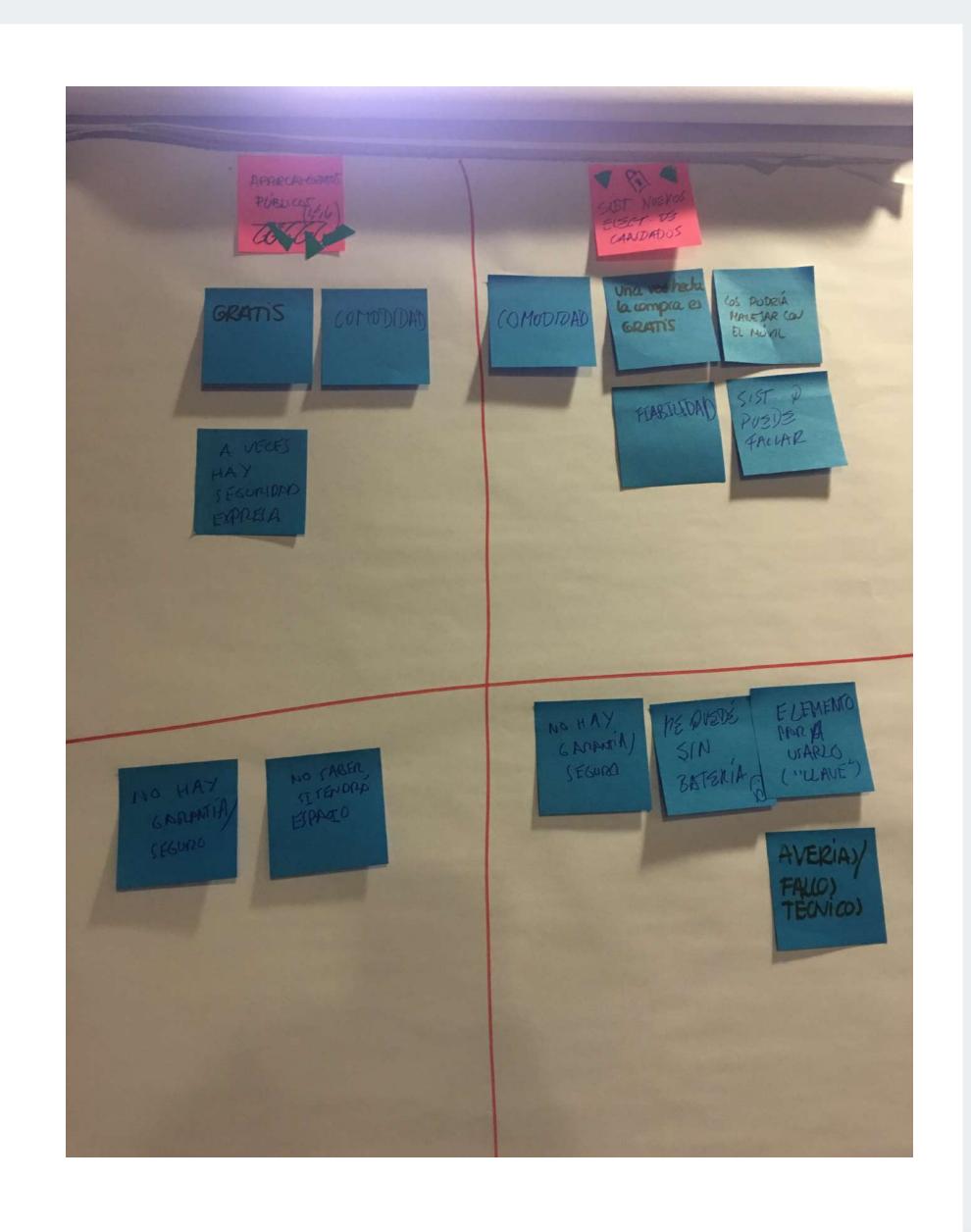
#### **Pains and Gains**

Sobre mejoras en el servicio de Don Cicleto



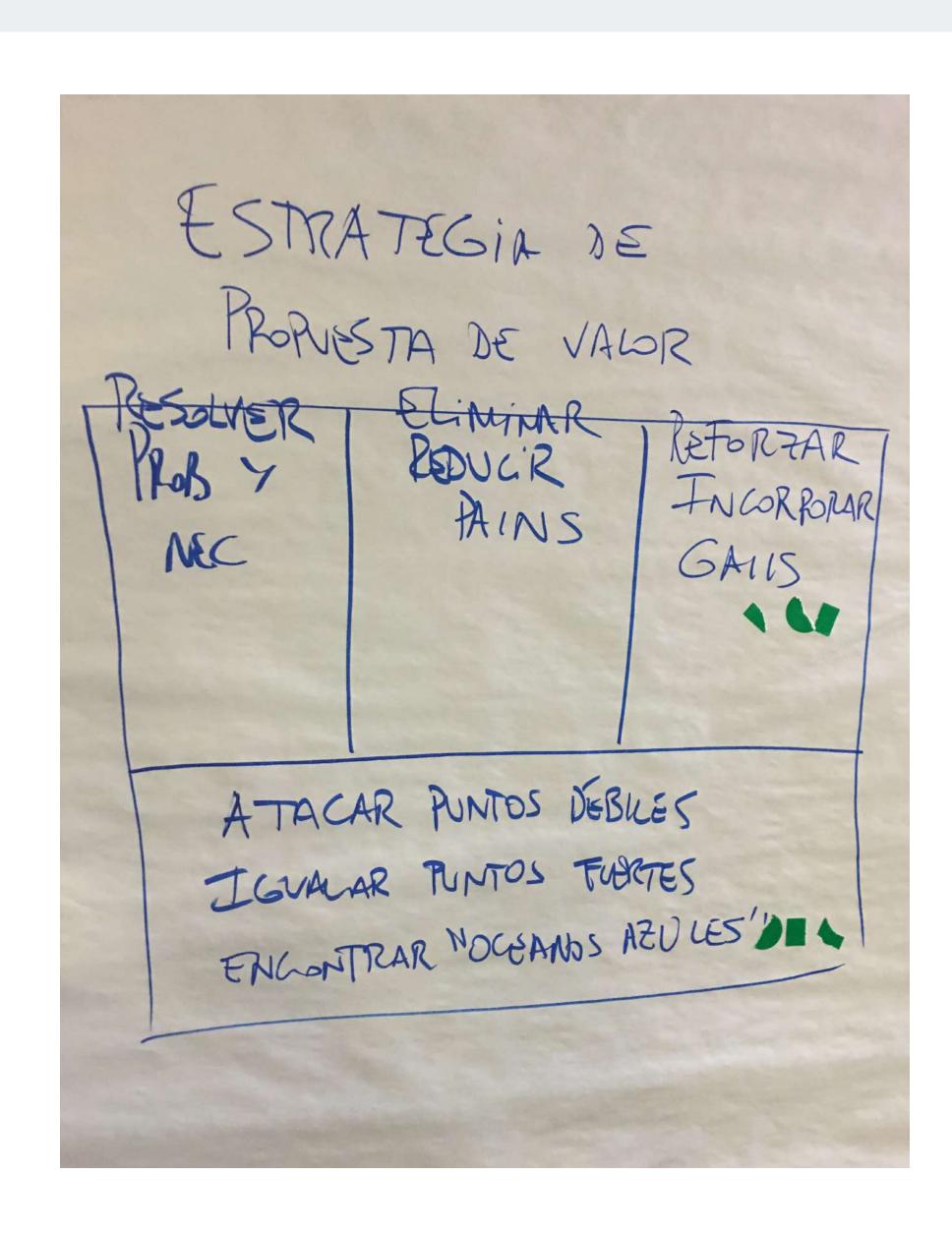
### Competencia

Identificación de la competencia real



# Competencia

Pains and Gains de la competencia



#### Propuesta de valor

Decisión de estrategia de propuesta de valor

	TEGIA DE VAL ELIMINAR BOUCIR PAINS		PK				
ATACAR PUNTOS DEBLES  IGUALAR PUNTOS FUBETES  ENCANTRAR NOCEANDS AZU LES DE LA VALOR = CONTIANAN ACOUPANTAMILLATO  VALOR = CONTIANAN , ACOUPANTAMILLATO  CONTIGURA que material to a través de lunco aplicación que permite monitoritar su bici a  todo manento, reservar ca antelación y en celo be problem as disponer deche aterias personetias de manena ágil.							

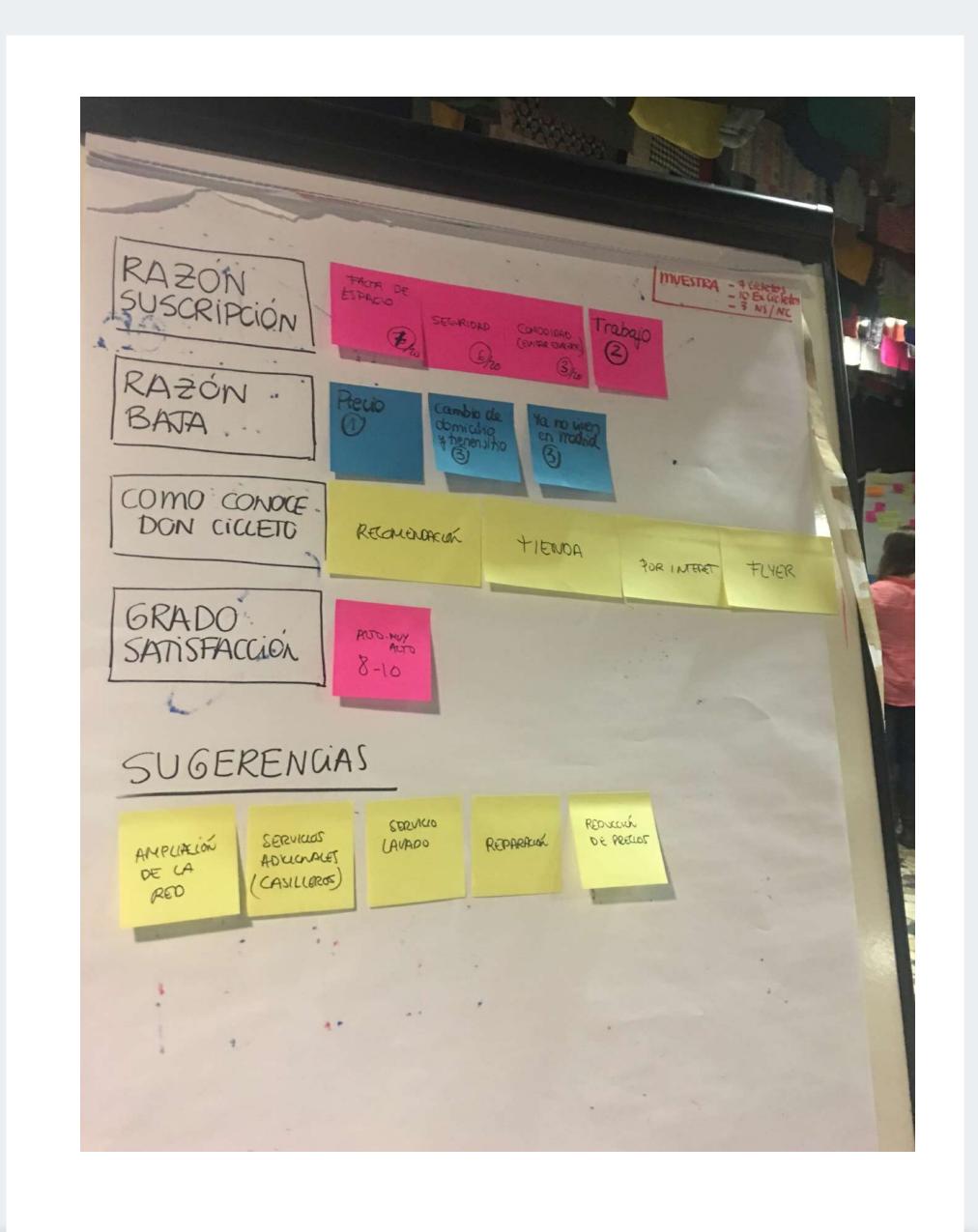
## Propuesta de valor

Decisión de estrategia de propuesta de valor



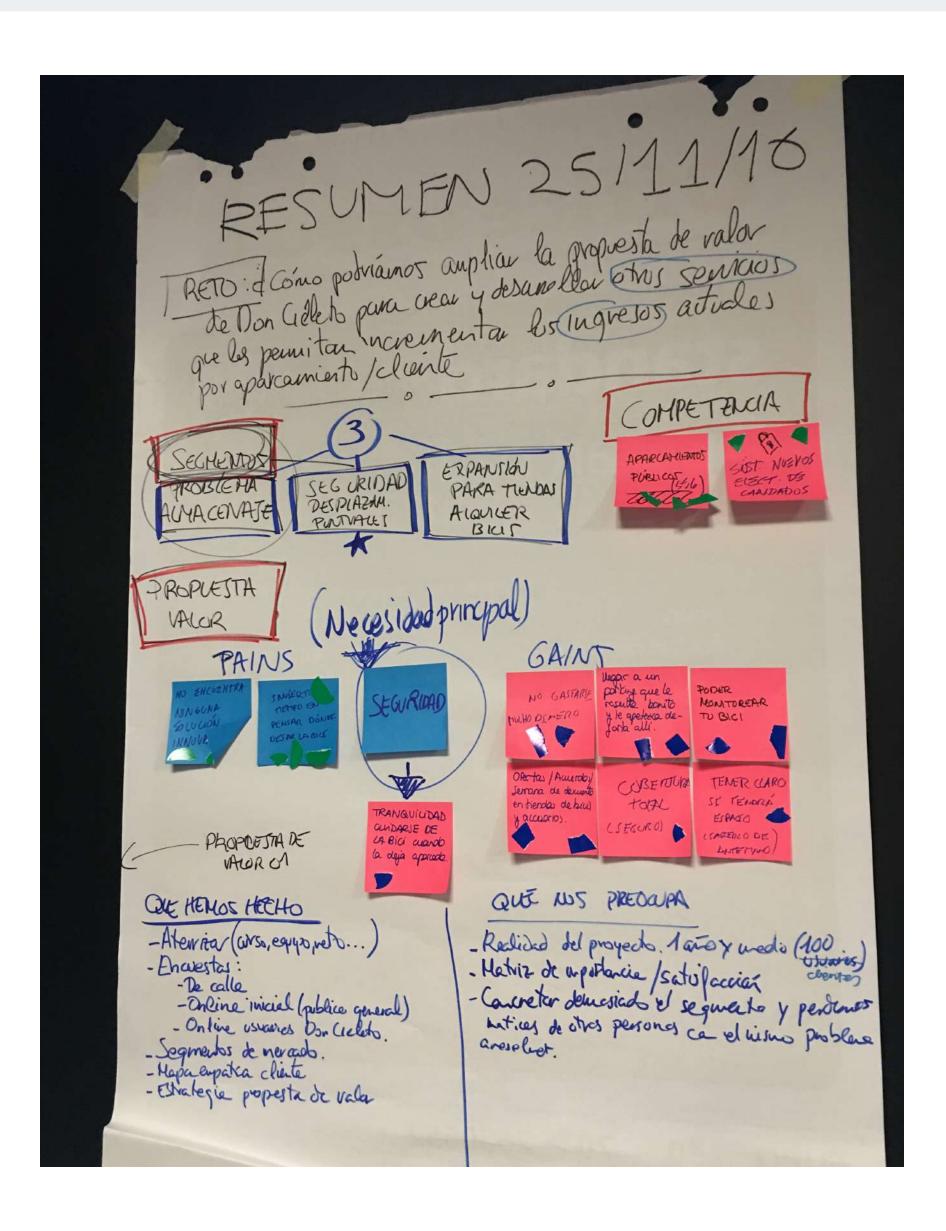
### Propuesta de valor

Divergencia sobre una nueva propuesta de valor



#### Análisis encuesta online

Encuesta realizada a usuarios y no usuarios de Don Cicleto



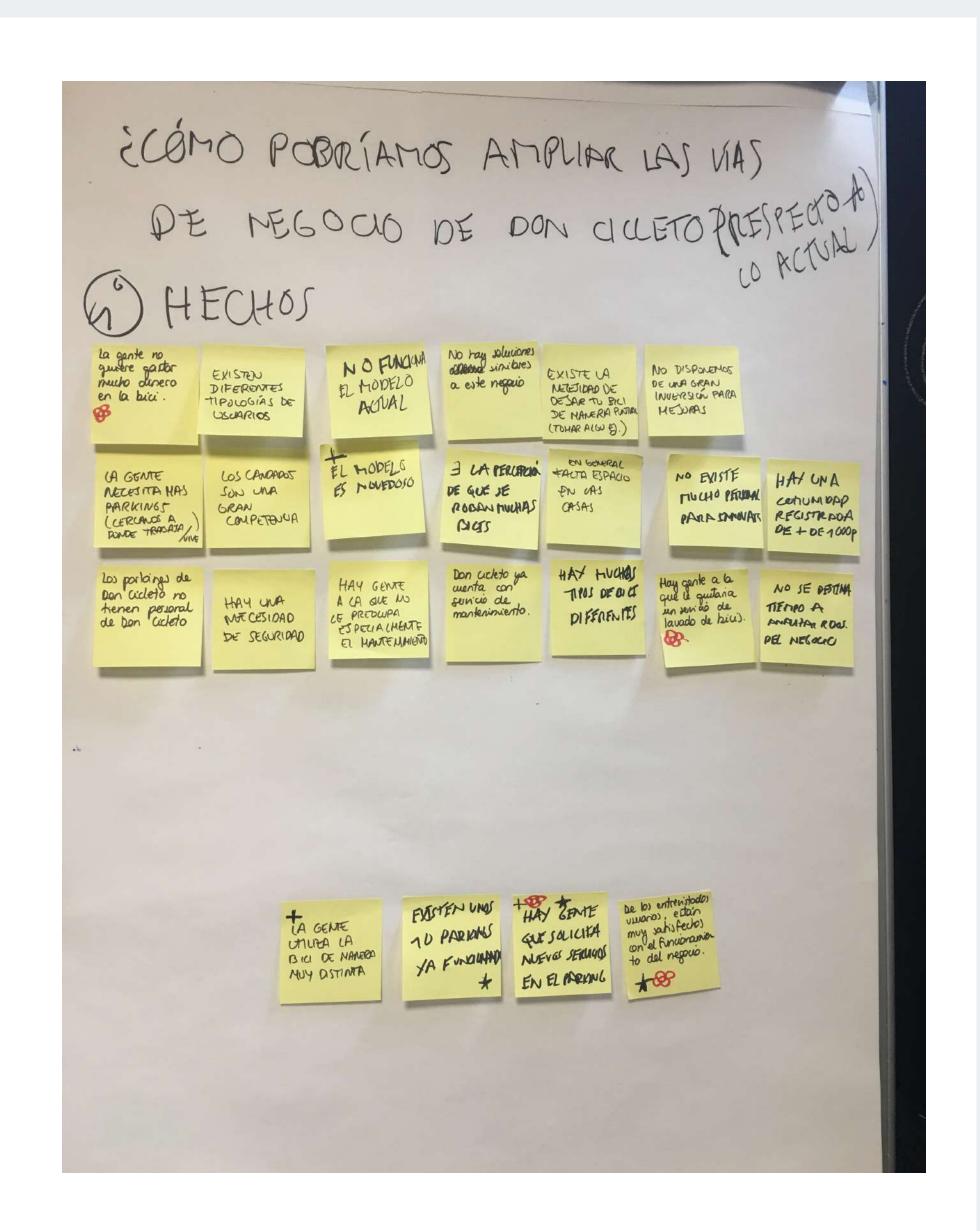
#### Resumen

Estatus reto, necesidad principal, pains, gains ...



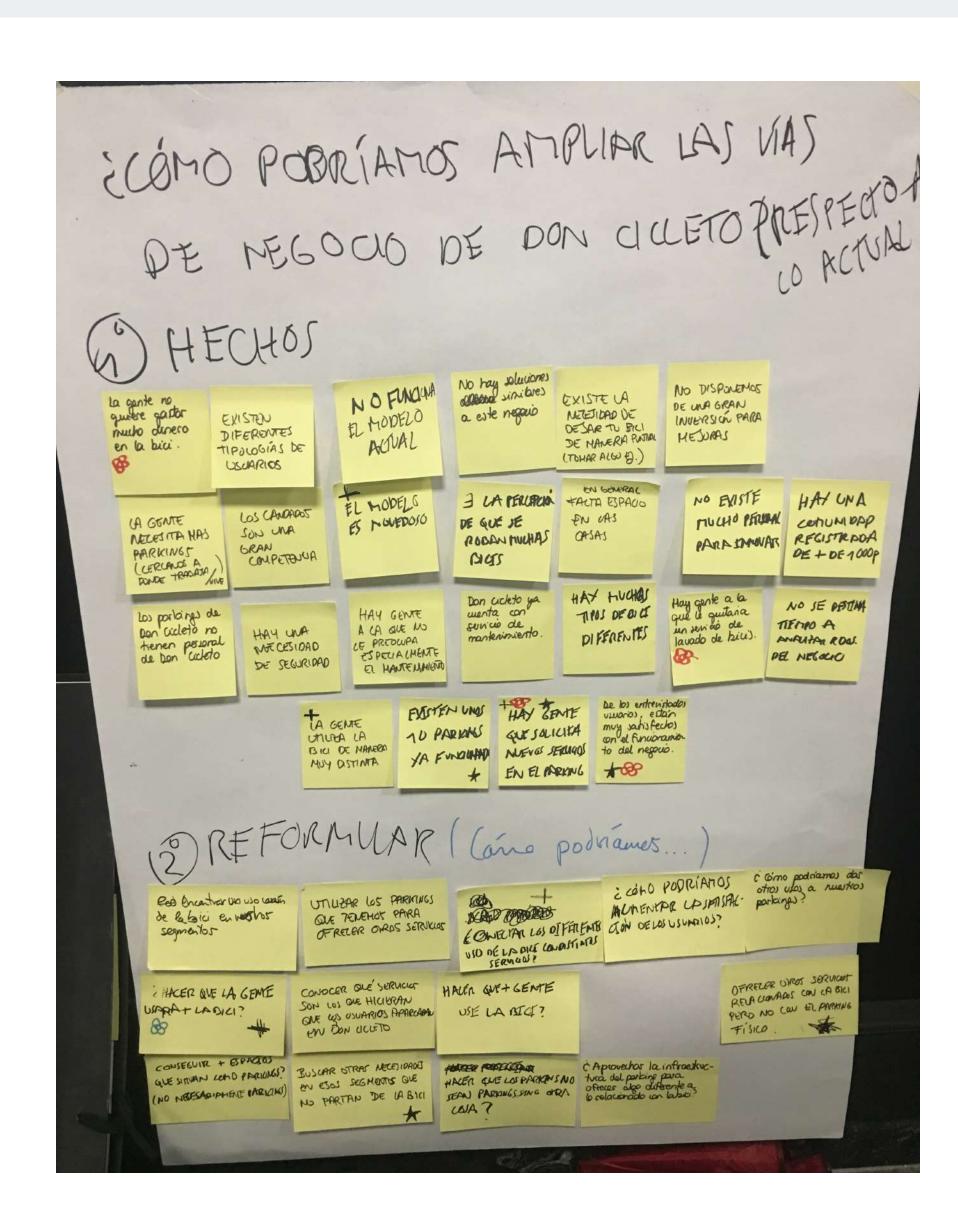
### ¿Qué hemos hecho?

Recapitulación del recorrido



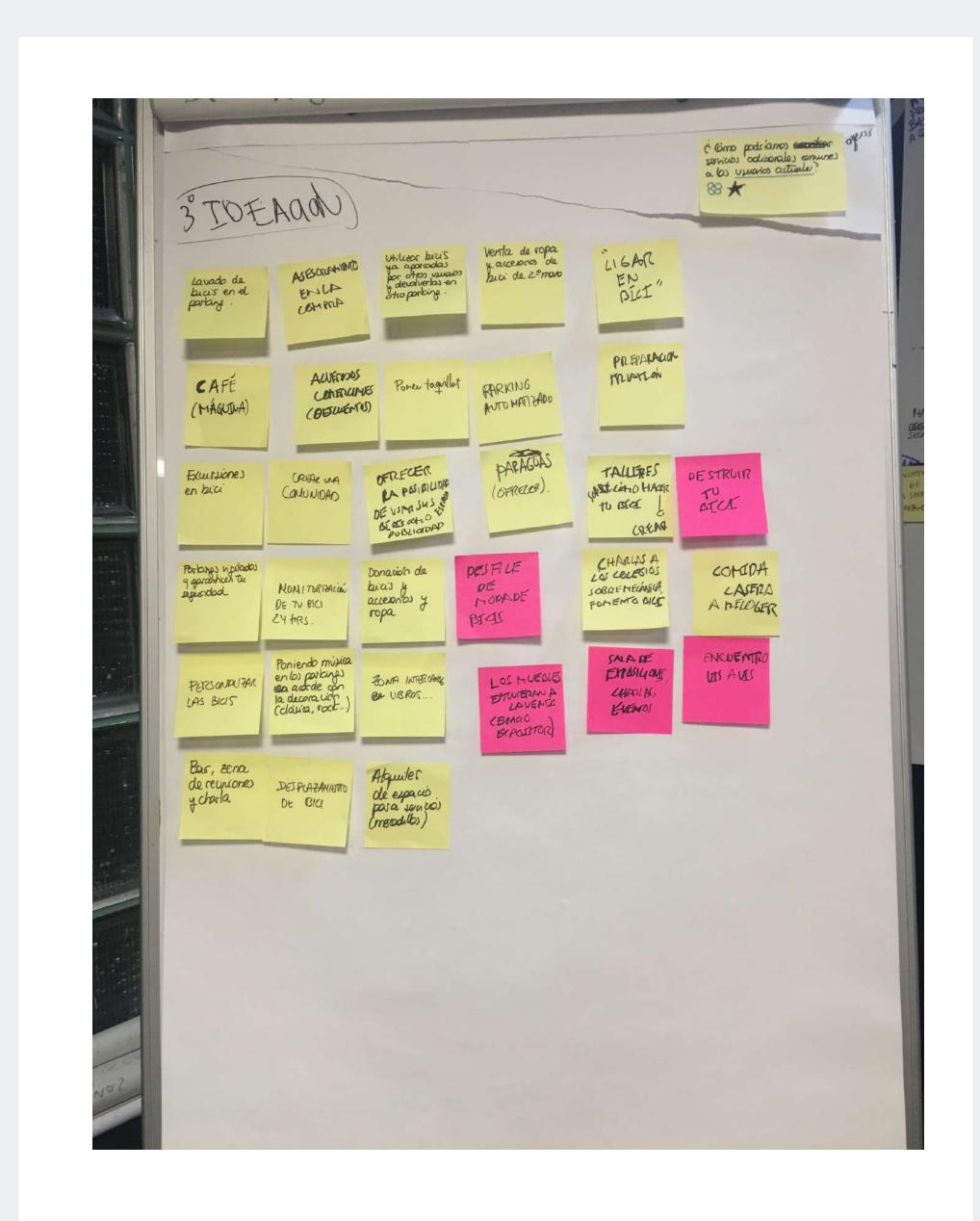
#### Nueva Divergencia

Hechos



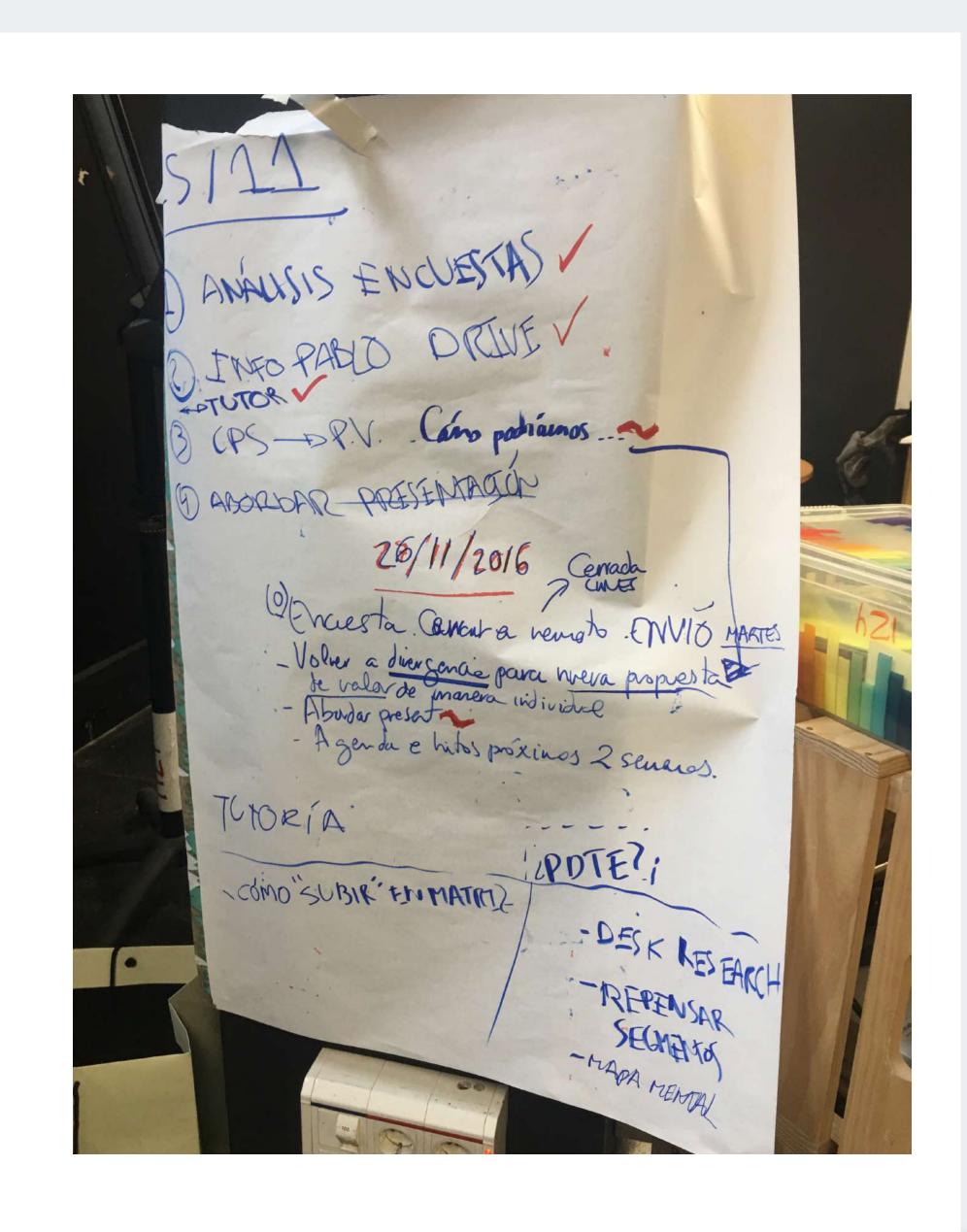
### Nueva Divergencia

Reformulación del reto ¿Cómo podríamos...



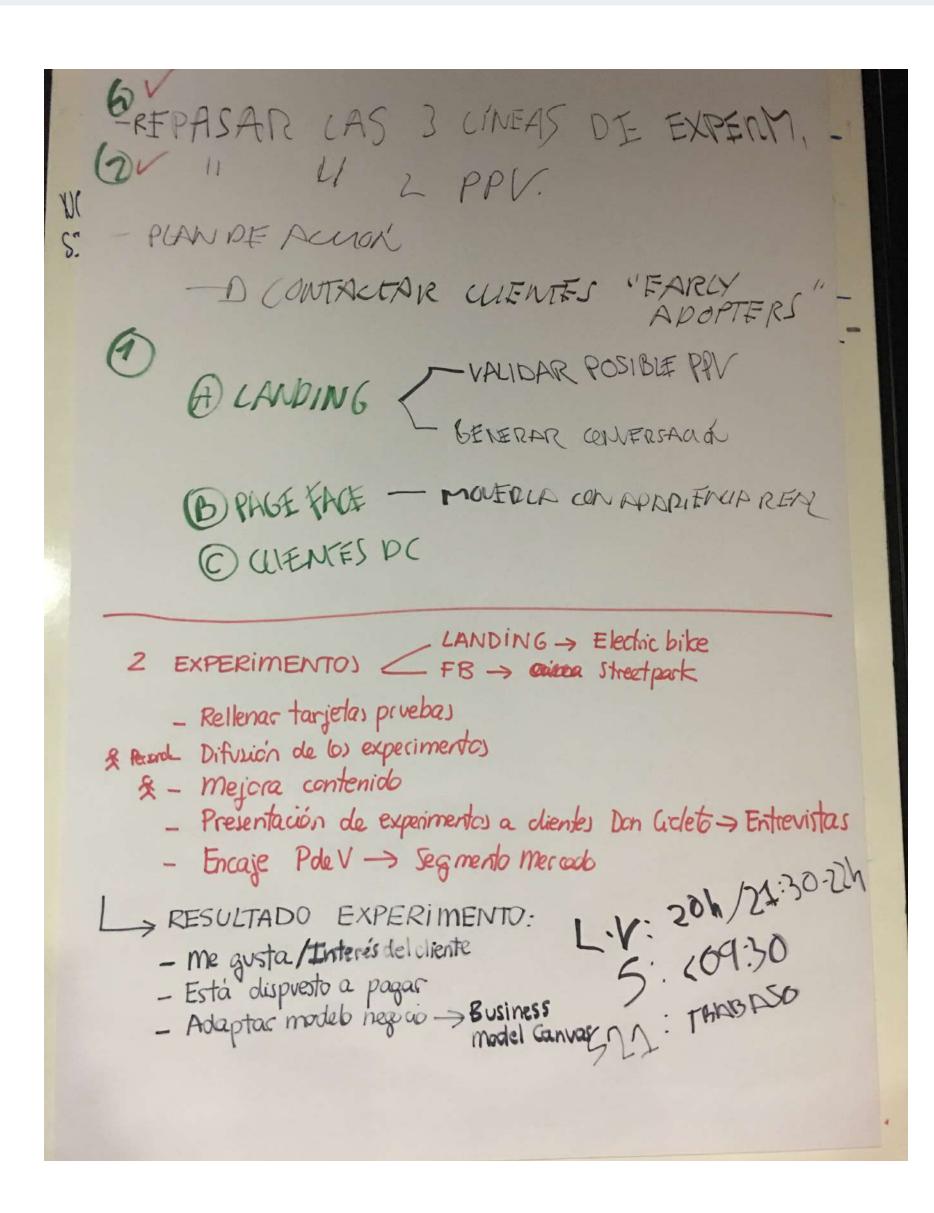
## Nueva Divergencia

Reformulación del reto Ideación



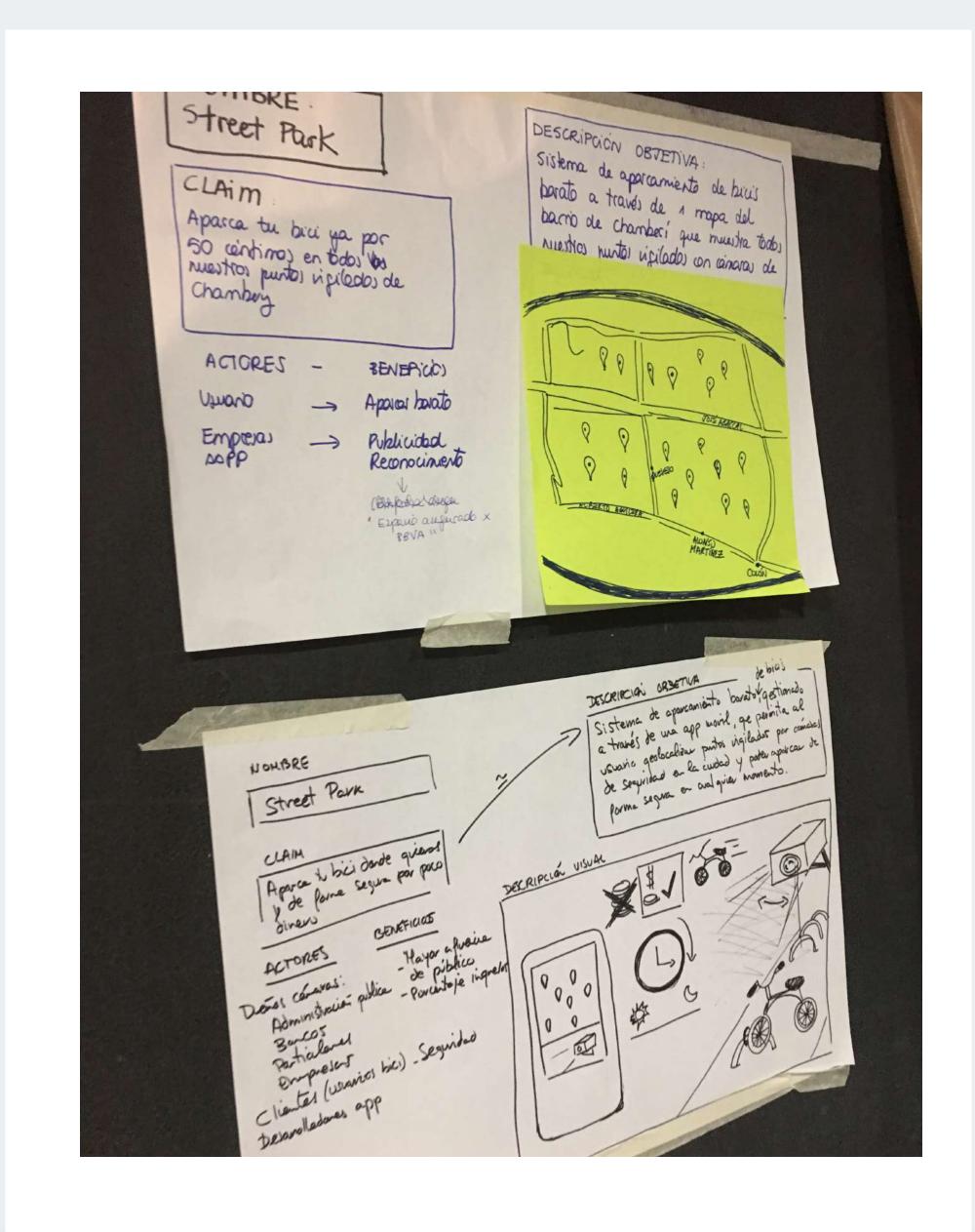
## Siguientes pasos

Planning siguientes pasos



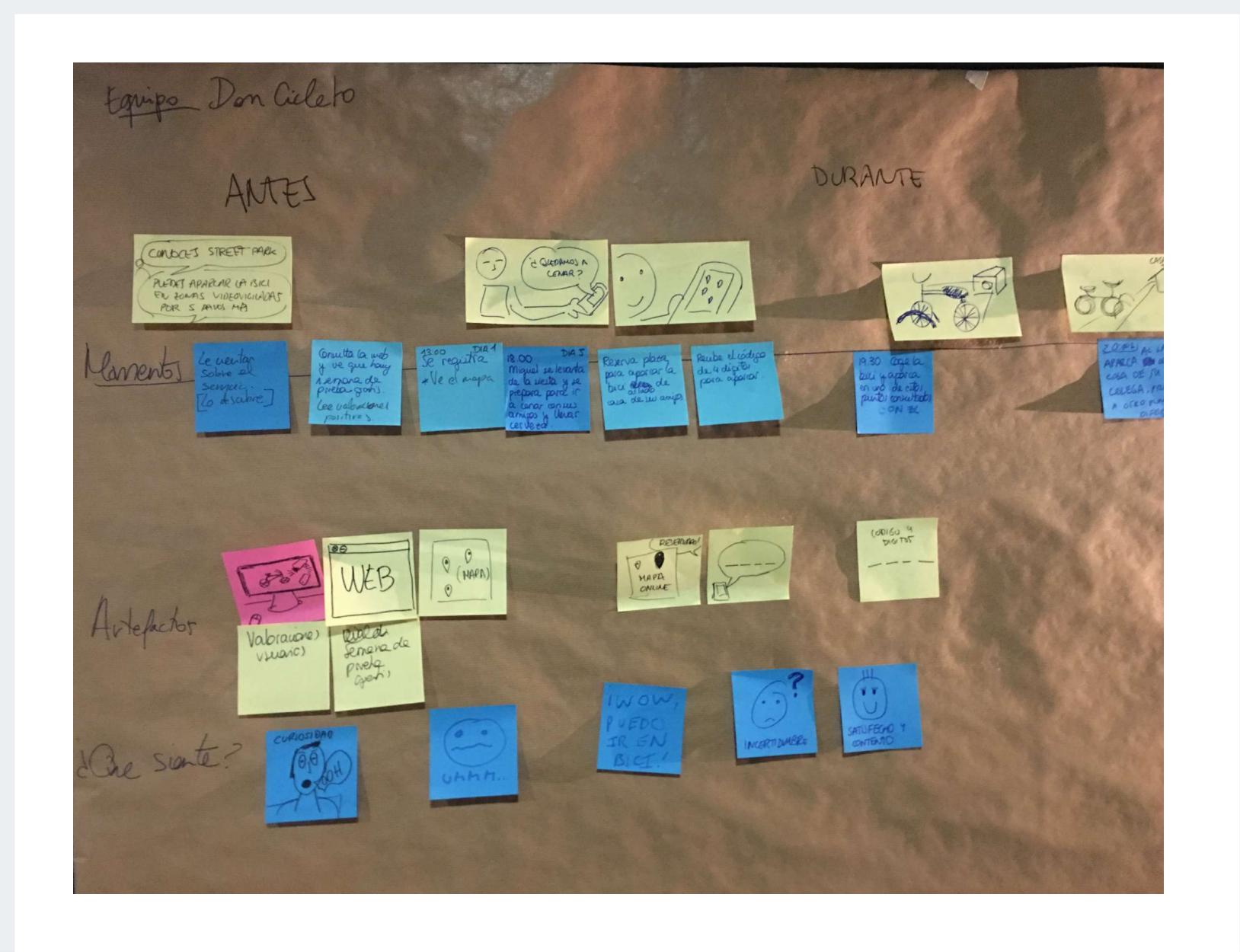
#### Siguientes pasos

Planning siguientes pasos



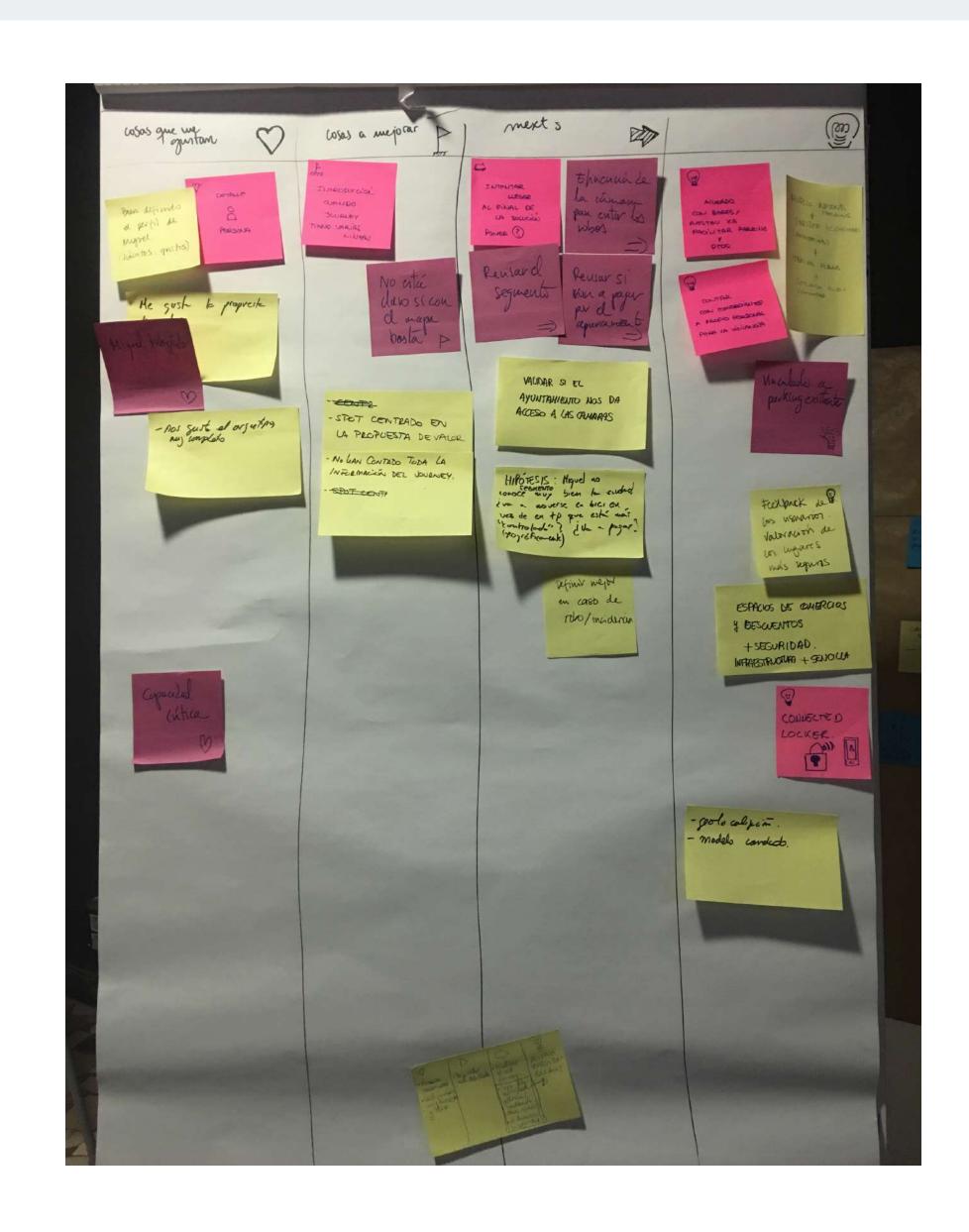
## 2<sup>a</sup> propuesta de valor

MPV y 2<sup>a</sup> propuesta de valor basada en cámaras de videovigilancia



# Comienzo customer journey

2ª propuesta de valor



## Análisis de grupo

Análisis de grupo respecto a la segunda propuesta de valor

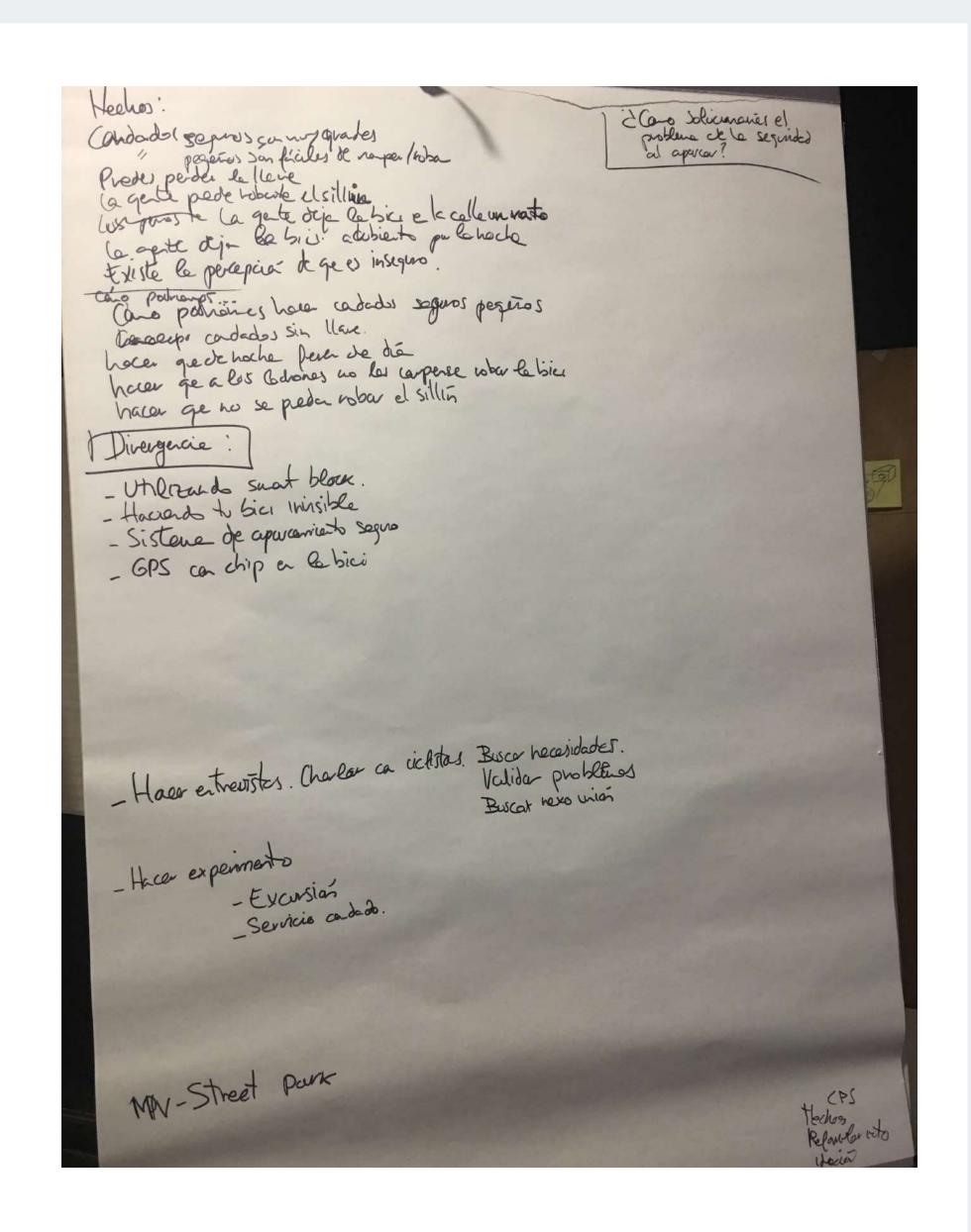
- Andir franciscia a niños pura que construya bicis - Anadir franciscia bias wad no estis en la cordad. - Anadir francisciad tendósica Accerdos con camerales - Parking tecnològico
- Parking tecnològico
- Pare nescan en los parkings de la calle. - Pagar d parking at to bice ca botelles reacheds. - Habler ca les garajes de mechet edificies para finita iparaments (BICI)
- Sesones HAPPEN e les bicis (parete catactos).

Desfile de bicis - Parkings super chilos, blances, ca cristal (bravias la bier para neterla ahi).

- Atar la perapcie negativa de les bicis » Mauramainfestaire ciclista - Macro gedada -ainorde satiago e biei -Bia eléctrico Bicipara dronar? - Dejer en la calle (un rato) - A cubiento (pasar le noche) SECURIDAD AL APARCAR SUBIR TU BICI SIN ASCENSOR (INCOMODIDAD) TRANSPORTE DE UN PUNTO A CTRO CONTAMINACIÓN GOBAL (SER + ETOLÓGICO) NADOWO DE LABOR

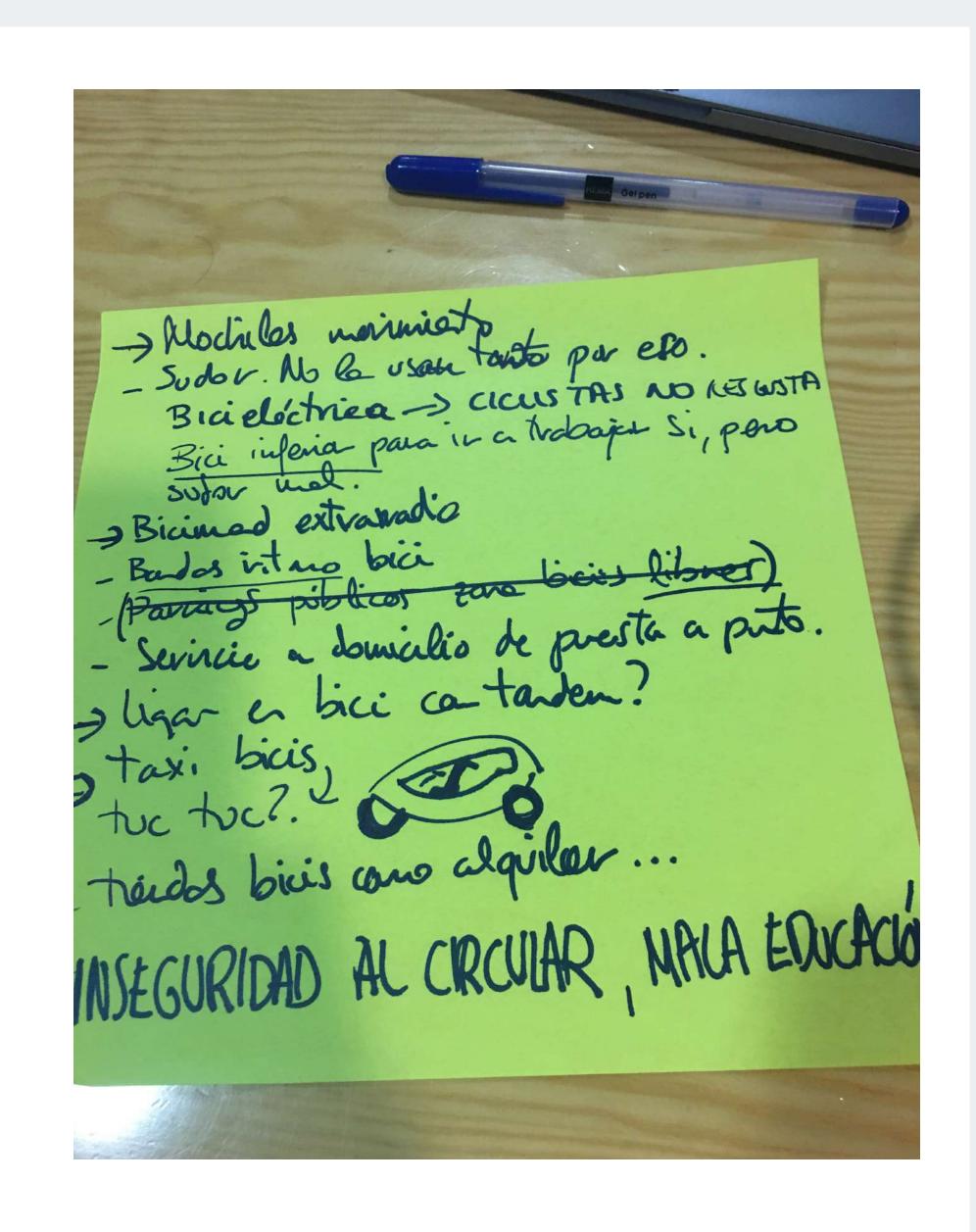
#### Nueva divergencia

Divergencia sobre nuevas propuestas de valor teniendo en cuenta todo lo aprendido



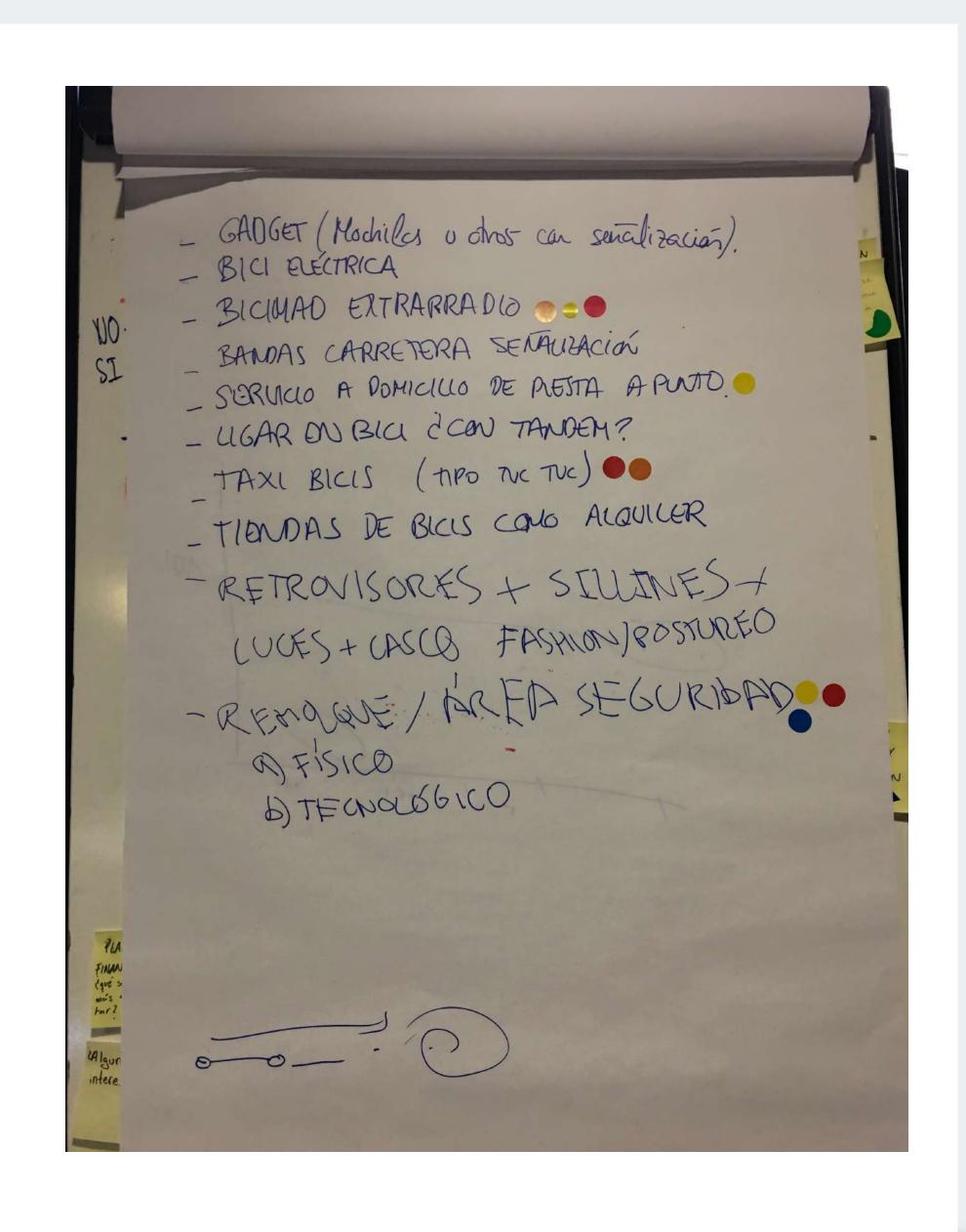
#### Hechos

Análisis de hechos



# Divergencia a raíz de las nuevas entrevistas

Volvieron a surgir nuevas ideas



# Divergencia a raíz de las nuevas entrevistas

Volvieron a surgir nuevas ideas

# Principales experimentos

#### Hipótesis 1 - Experimento 1

#### Transformación bici en bici eléctrica

#### HIPÓTESIS

Creemos que hay muchas personas que utilizarían más la bici para su trayecto al trabajo si no fuera por el sudor y efectos derivados del ejercicio.

#### **EXPERIMENTO**

Transformar la bicicleta en bici eléctrica a través de un barato y sencillo kit de instalación: Para ello creamos una landing page (introducir URL) en la que queríamos ver el interés del usuario por transformar su bici en una bici eléctrica. Añadíamos un botón de compras para medir el interés de la gente en comprar.

#### APRENDIZAJE

La landing que hicimos no medía el interés real del usuario. Sin dar apenas información, había un botón de compra. Presionar ese botón sin pedir información al usuario o incluso datos de la tarjeta no daba información sobre la decisión de compra.

#### Hipótesis 2 - Experimento 2

Red de parkings seguros en la calle aprovechando las cámaras de vigilancia que ya hay instaladas

#### **HIPÓTESIS**

Creemos que la percepción de seguridad de una persona para aparcar su bici no tiene que ver con que sea en un espacio cerrado.

#### **EXPERIMENTO**

Streetpark: Hicimos una página de Facebook. A través de este experimento queríamos hacer lo contrario a validar una idea, queríamos invalidar la percepción de seguridad que daba un sitio cerrado, ofreciendo al usuario parkings en la calle vigilados a través de las cámaras de seguridad que hay repartidas por las ciudades. La página de Facebook tuvo una buena acogida, pero por testimonios de usuarios invalidamos esta iniciativa ya que estas cámaras no disuadían a los ladrones de robar bicis, además de la imposibilidad de acceder a lo registrado en las cámaras.

#### **APRENDIZAJE**

Hay experimentos que se invalidan por un testimonio de alguien, "me robaron la bici delante de una comisaría con una cámara de seguridad delante"

#### Hipótesis 3 - Experimento 3

Gadget para instalar en la bici con luz y sonido

#### HIPÓTESIS

Creemos que los ciclistas se sentirán mucho más seguros si los coches respetan su distancia de seguridad al circular y sobre todo adelantar

#### **EXPERIMENTO**

Nueva propuesta de valor y nuevo experimento casi sin tiempo para poder llevarlo a cabo. Remodelamos la landing de la bici eléctrica para ofrecer un gadget que se instala en la bici que marca con luz el área de seguridad del ciclista y que en caso de rebasamiento pita para alertar tanto al ciclista como al conductor. En este experimento queríamos medir el interés que este gadget tendría en el ciclista, con lo que pusimos un botón de más información para que los posibles interesados metieran sus datos personales.

#### APRENDIZAJE

Nos han faltado dos semanas para poder sacar un aprendizaje del experimento en si mismo. Pero hemos aprendido todo lo que se aprende experimentando, pivotando y sobre todo fallando rápido.

# GRACIAS