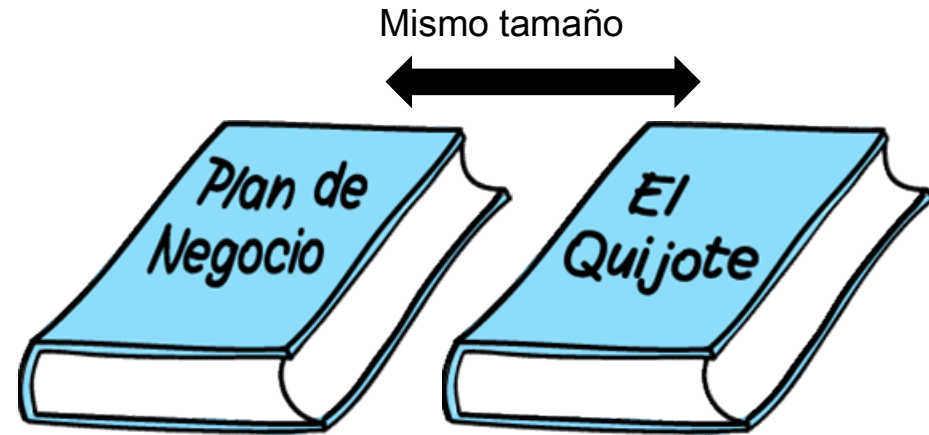
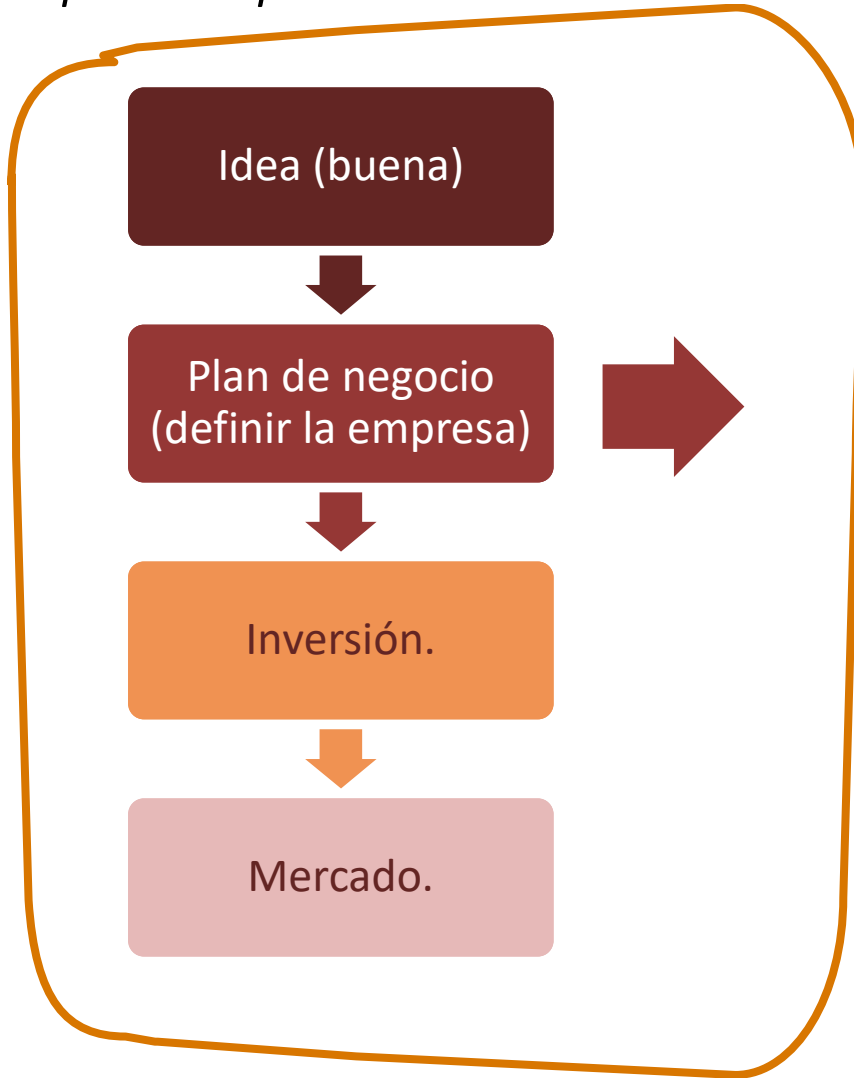
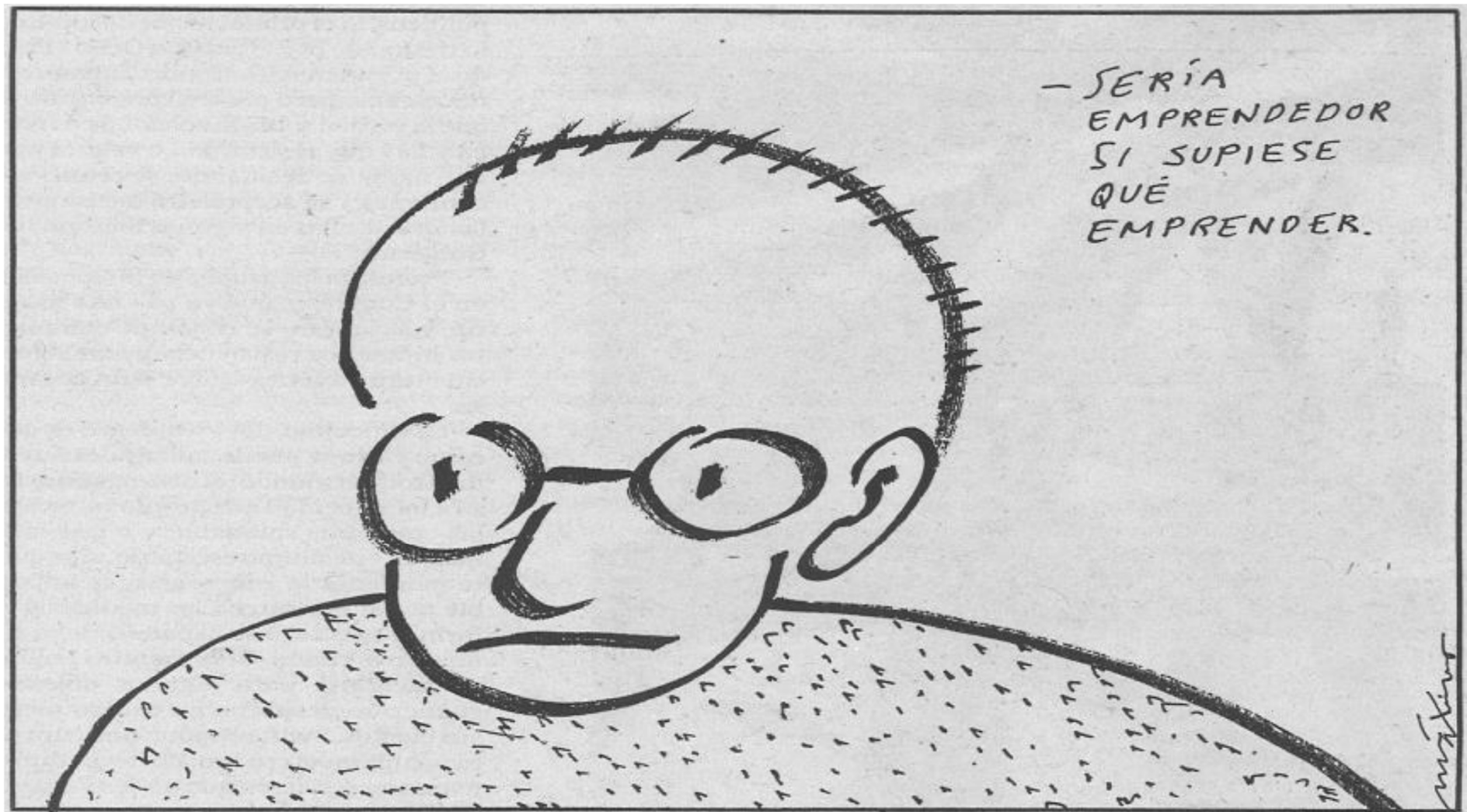


*Este era más o menos el proceso que SE UTILIZABA:*



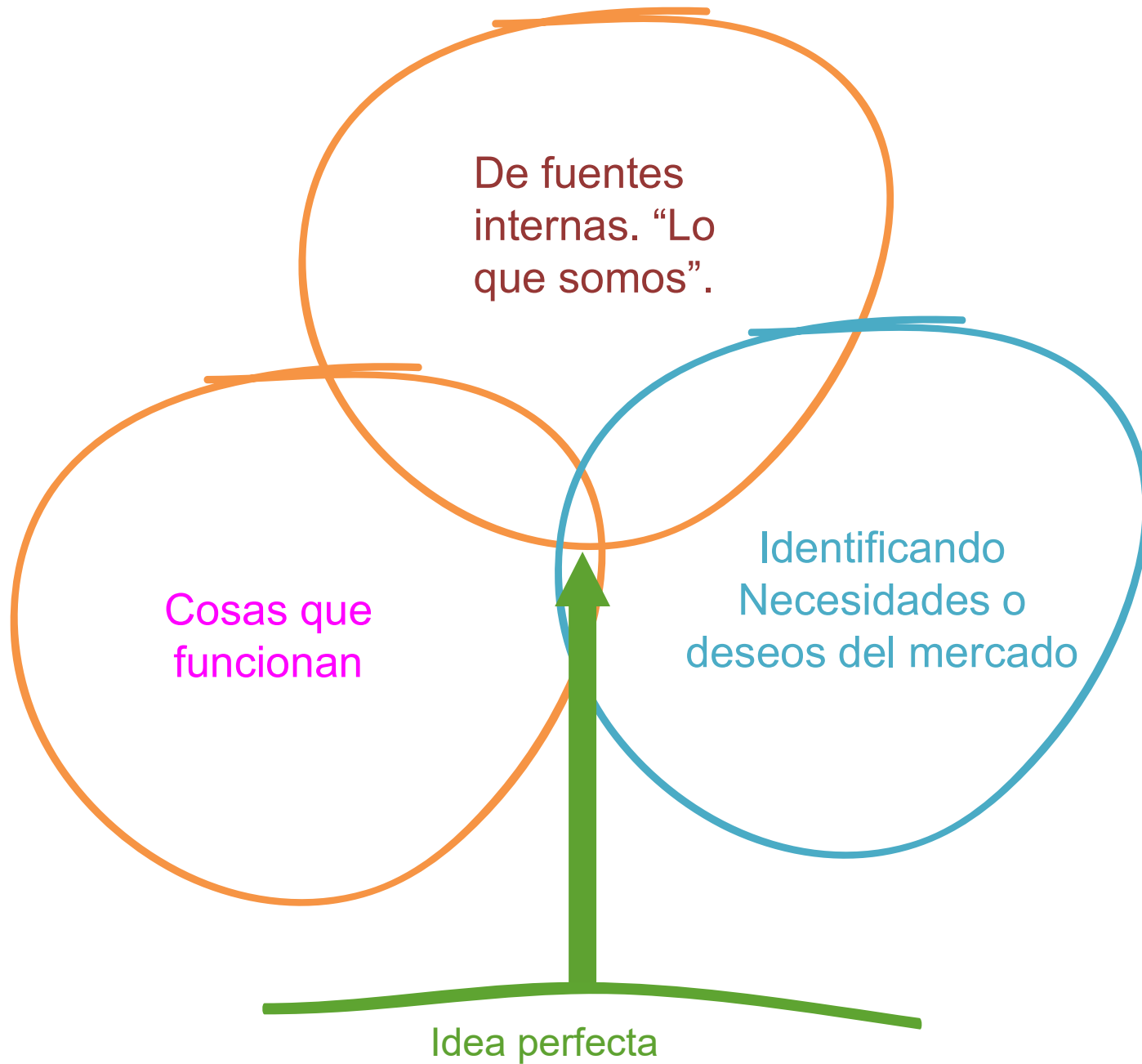
*El Plan de Negocio describe de forma exhaustiva la futura empresa.*

*Se hace de manera no flexible y sin contacto con la realidad.*



- SERIA  
EMPRENDEDOR  
SI SUPIESE  
QUE  
EMPRENDER.

*maximo*





The Legal Alternative  
**Cocaine** ENERGY DRINK



[HOME](#) [ABOUT McDONALD'S](#) [WHAT'S NEW](#) [FOOD YOU LOVE](#) [McCAFE](#) [OUR STORES](#) [FOR KIDS](#) [CAREERS](#) [McDELIVERY](#) [GALLERY](#) [OUR CHARITY](#) [CONTACT US](#)



## 5-PC. CHICKEN McDO WITH SPAGHETTI VALUE MEAL



### Our Food

[FEATURED PRODUCTS](#) | [BREAKFAST](#) | [BURGER](#) | [CHICKEN & PASTA](#) | [McSAVER MEALS](#) | [EVERYDAY McSAVERS](#) | [DESSERTS](#) | [ADD-ONS](#)



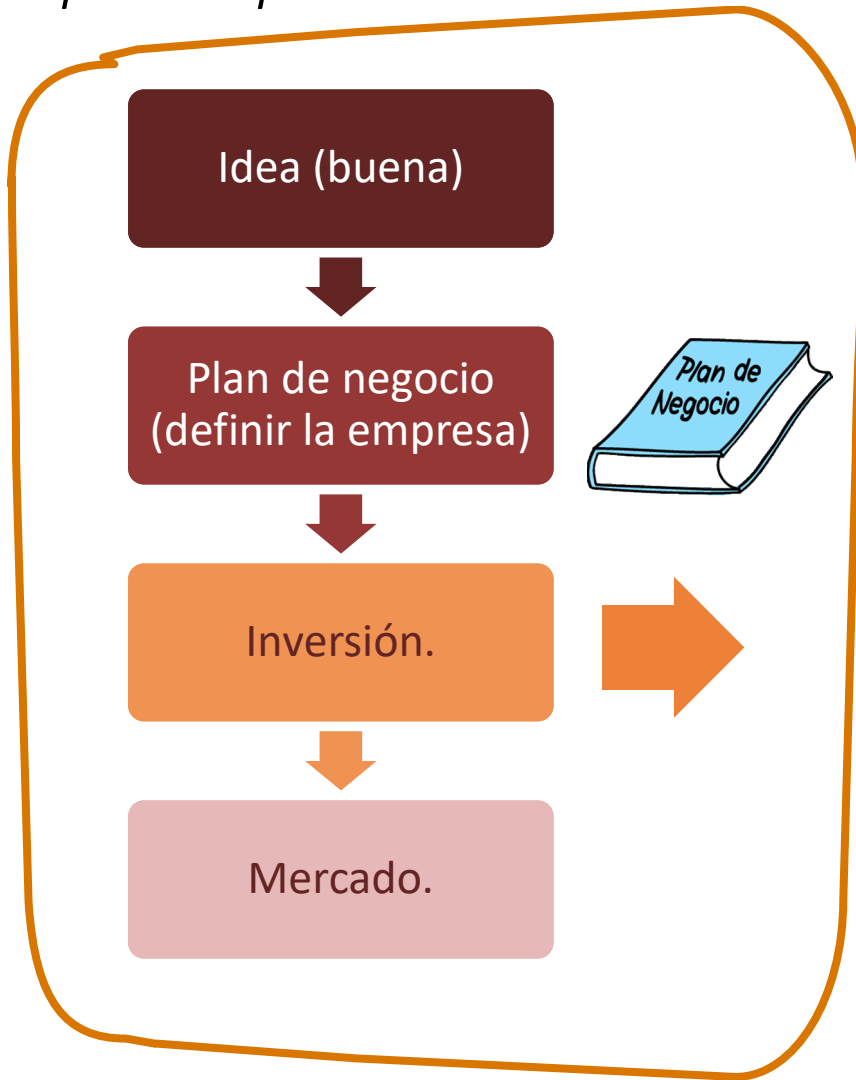
**Colgate**





*Ropa íntima de usar y tirar*

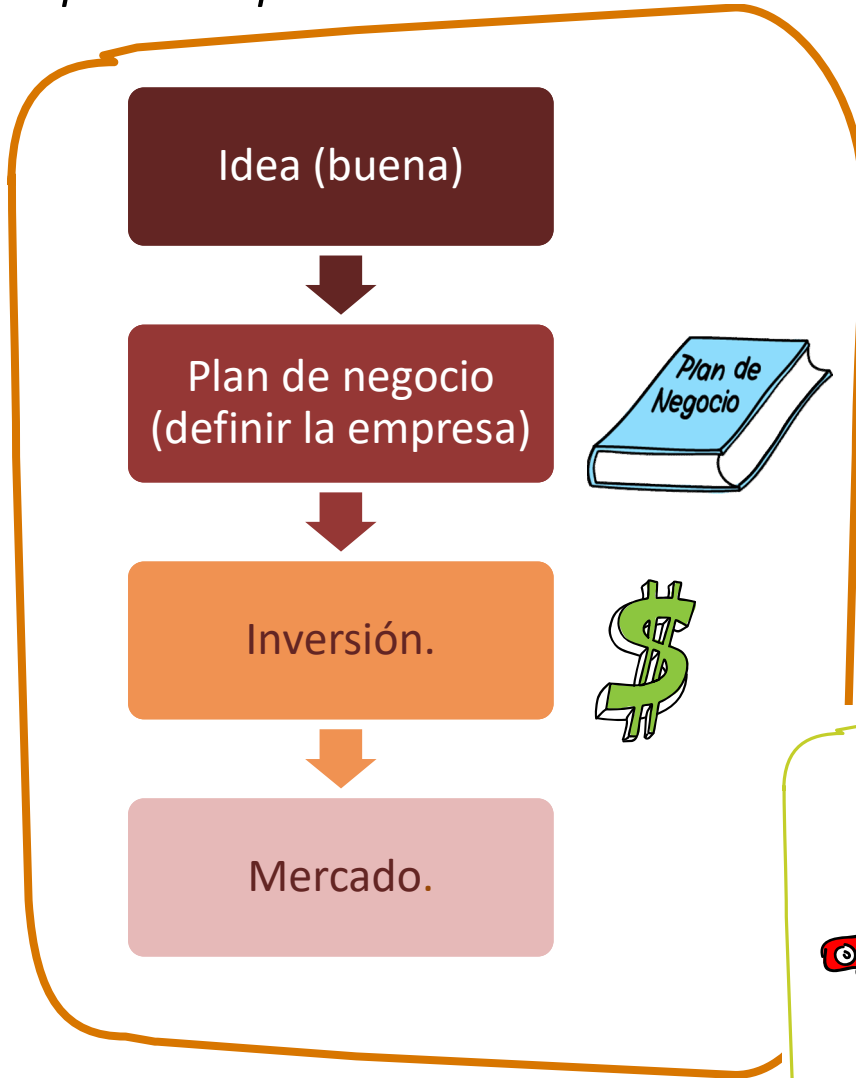
*Este era más o menos el proceso que SE UTILIZABA:*



*Ahorros familiares, socios y entidades financieras. Garantía hipotecaria*



Este era más o menos el proceso que SE UTILIZABA:

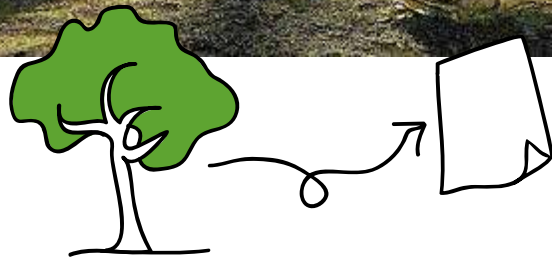


¿Qué pasa si el cliente no compra?



Este era más o menos el proceso que se utilizaba.  
En muchos casos los resultados de este proceso son:

*Árboles,  
convertidos en papel.*



*Negocios cerrados una vez hecha la inversión.*



“El cementerio esta lleno de  
valientes”  
... “de personas  
emprendedoras, que se  
jugaron su futuro a una  
carta”.



“El cementerio esta lleno de  
valientes”  
... *“de personas  
emprendedoras, que se  
jugaron su futuro a una  
carta”.*

No importa fracasar si puedes volver a  
empezar, pero en este caso has hecho la  
inversión.



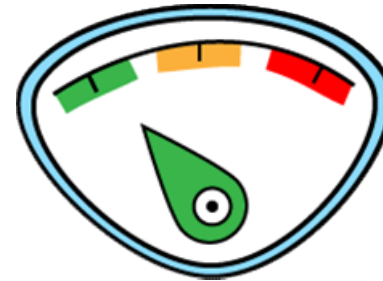
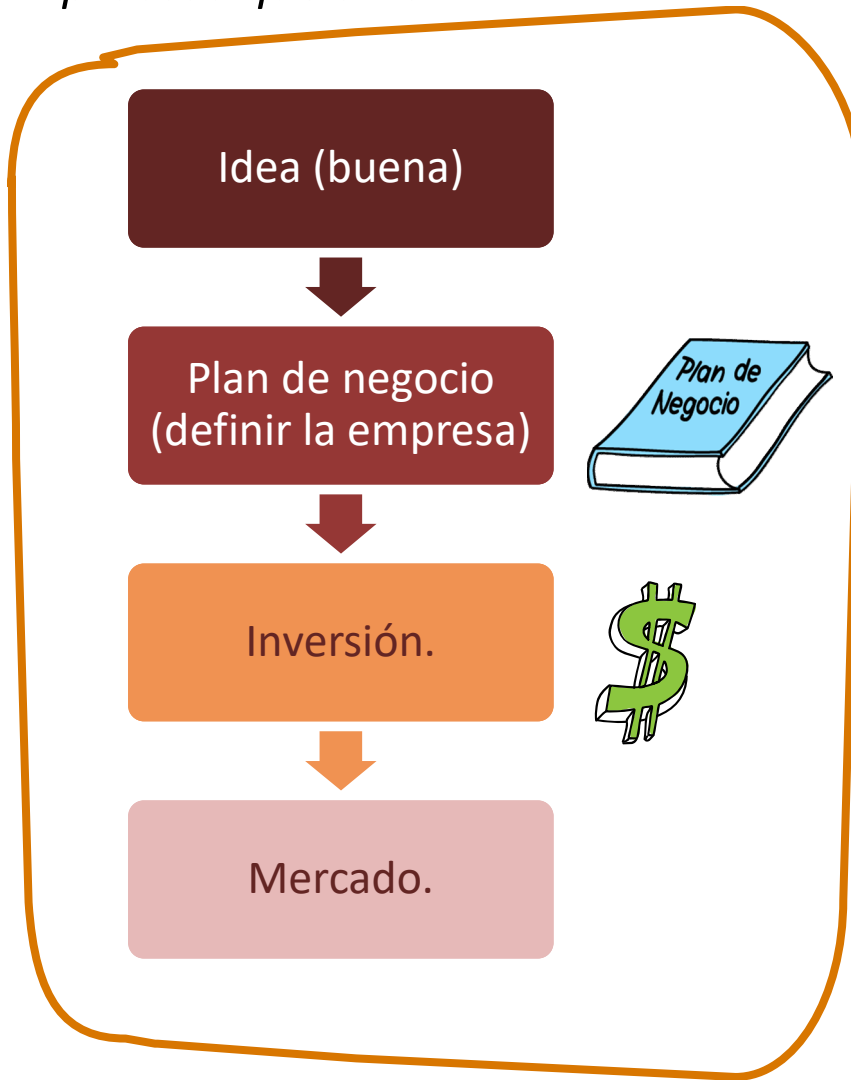
“El cementerio esta lleno de valientes”  
... *“de personas emprendedoras, que se jugaron su futuro a una carta”.*



No importa fracasar si puedes volver a empezar, pero en este caso has hecho la inversión.

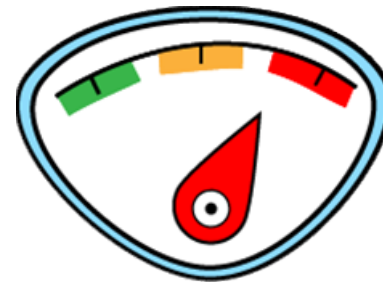
*(más si los clientes son cada vez más complejos y los bienes y servicios se relacionan más con los deseos que con las necesidades)*

Este era más o menos el proceso que SE UTILIZABA:



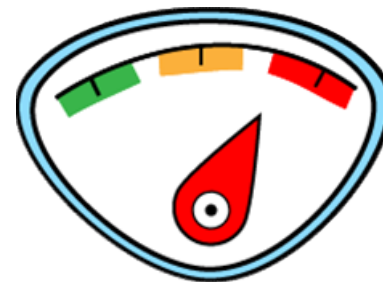
**FLEXIBILIDAD BAJA.**

Las inversiones se hacen de acuerdo al Plan antes del mercado, no se pueden cambiar.



**RIESGO ALTO.**

Mejor altísimo. Grandes inversiones, exceso de optimismo ventas, gastos imprevistos.



**LENTITUD.**

Elaborar el plan, invertir (papeleo) y por fin el mercado.



*Carro de boques*

*Carro tirato da booi*

*Ochamlyarren*

*Ox-cart*

*Chariot attelé de boeufs*

Las inversiones

Las ventas



*Carro de bois*

*Carro tirato da booi*

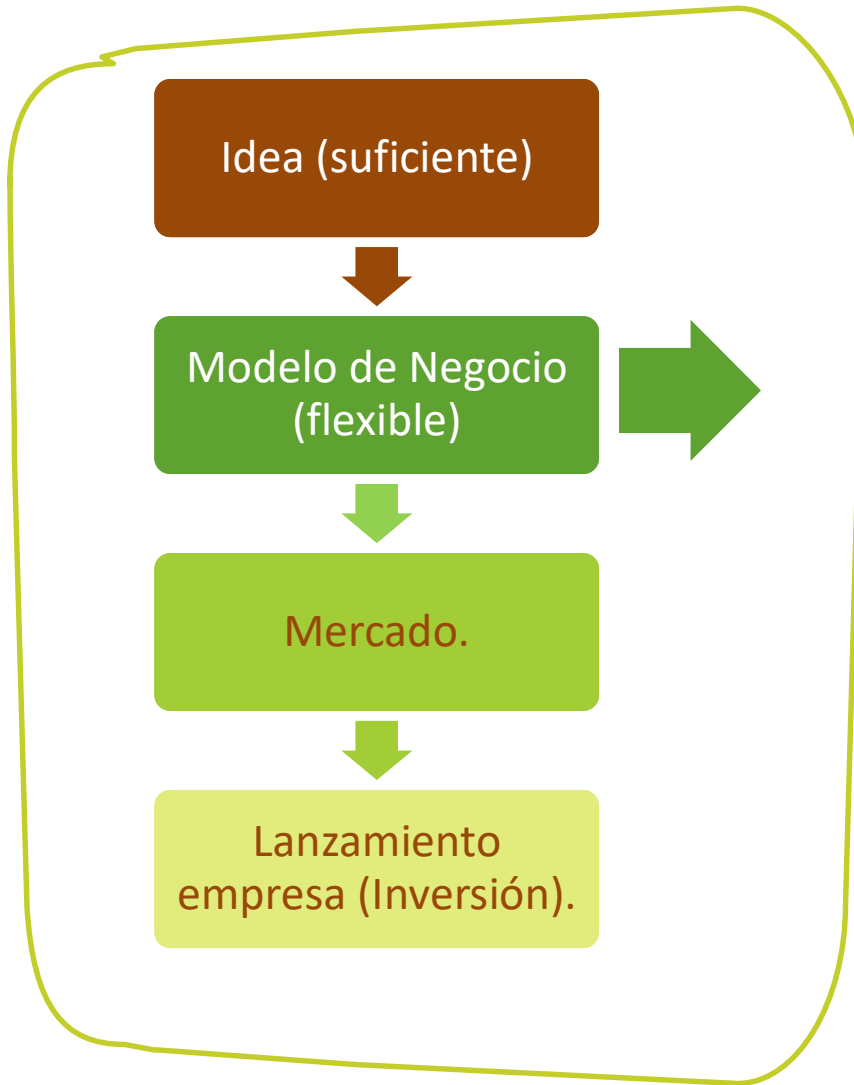
*Ochamlyrron*

*Ox-cart*

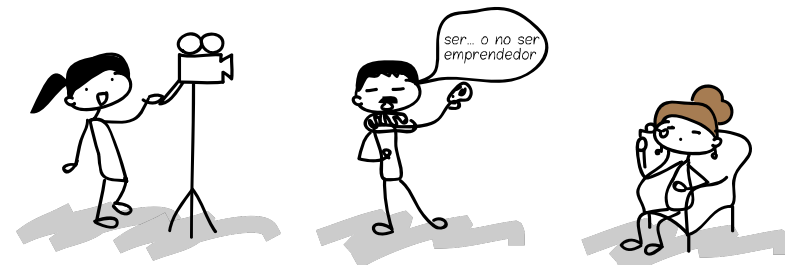
*Chariot attelé de boeufs*



Así es más o menos el proceso  
EN LA ACTUALIDAD:

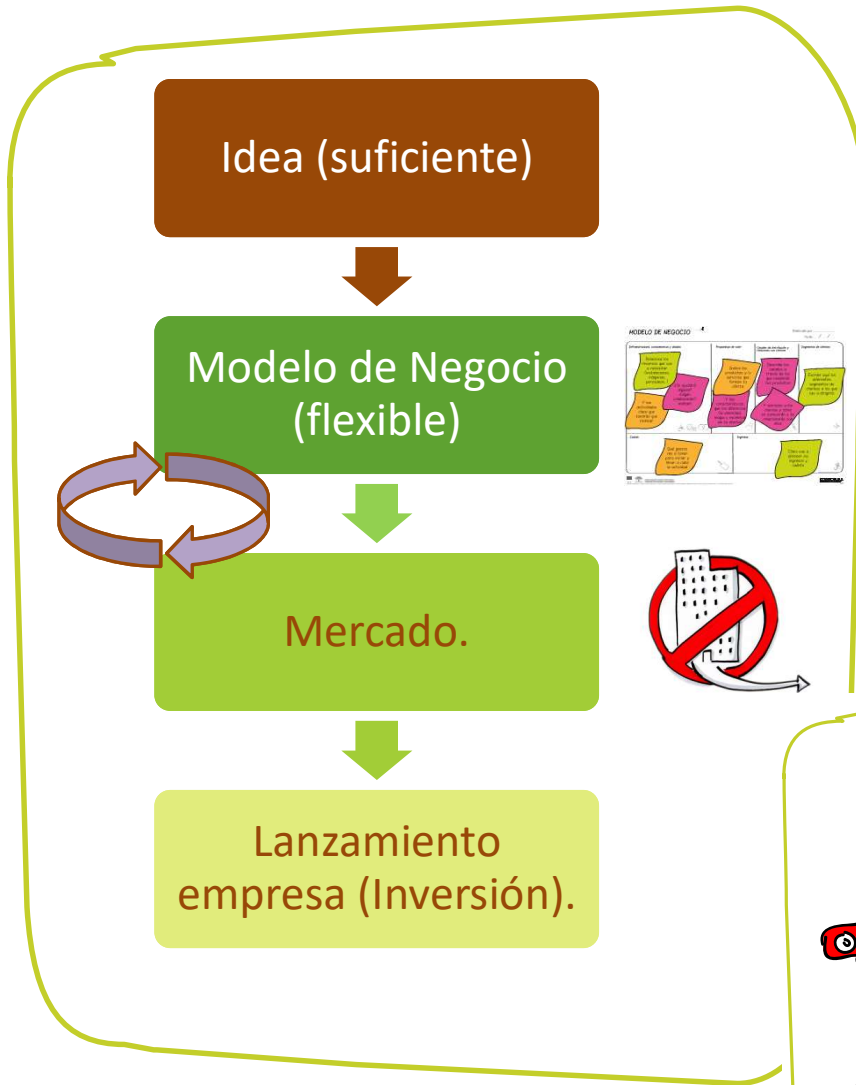


Descripción rápida y flexible de cómo funcionará la empresa.  
Productos, clientes, distribución, inversiones, ingresos, costes, etc...



Un modelo de negocio se parece mucho a una obra de teatro.

Así es más o menos el proceso  
EN LA ACTUALIDAD:



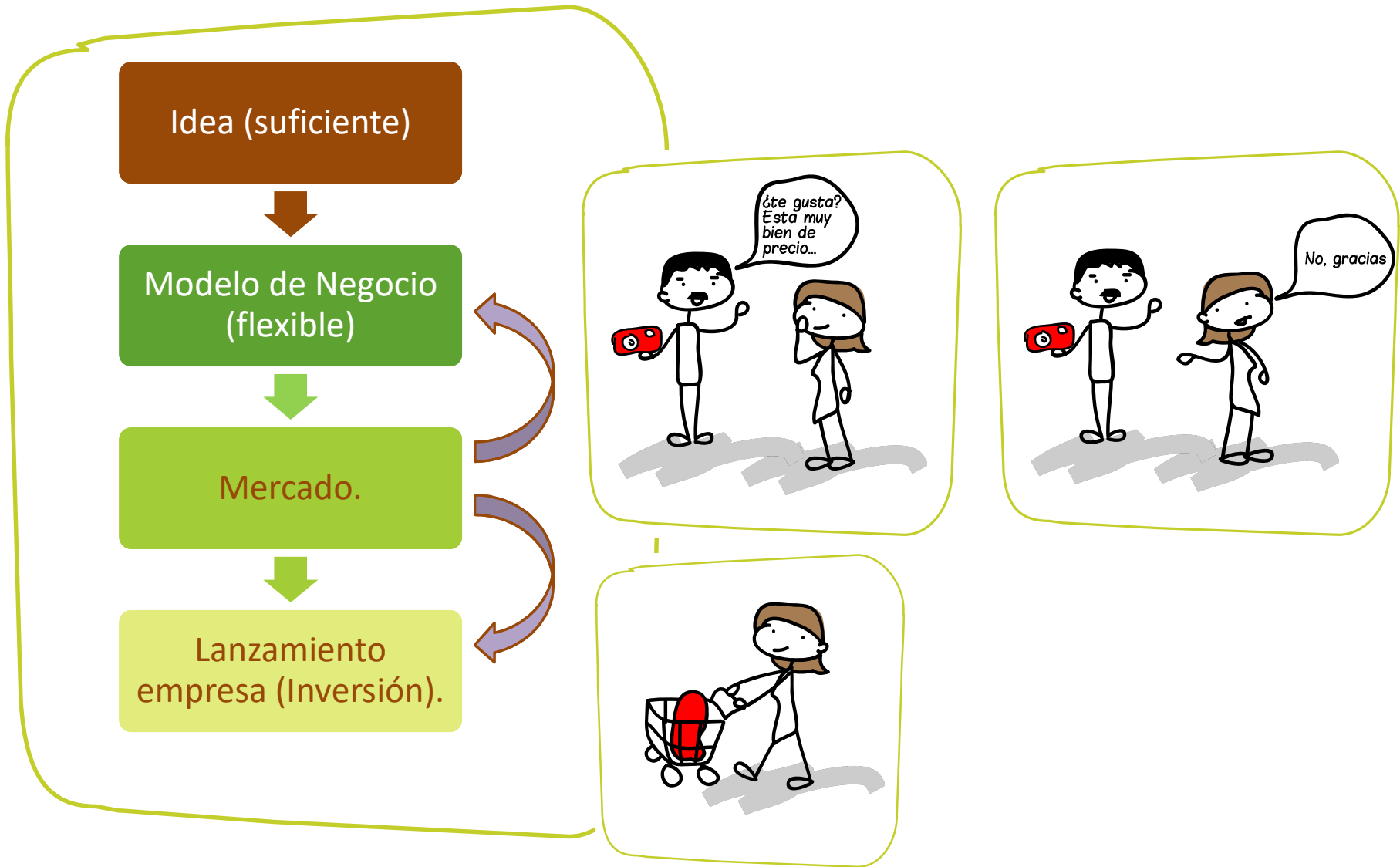
*“Mantén la calma y sal del edificio”.*  
**Steve Blank.**

Comprobar que la propuesta del modelo de negocio tendrá clientes.

**Asegurar en lo posible los ingresos.**



Así es más o menos el proceso  
EN LA ACTUALIDAD:



*Validar con el mercado es importante porque nos hemos dado cuenta que:*

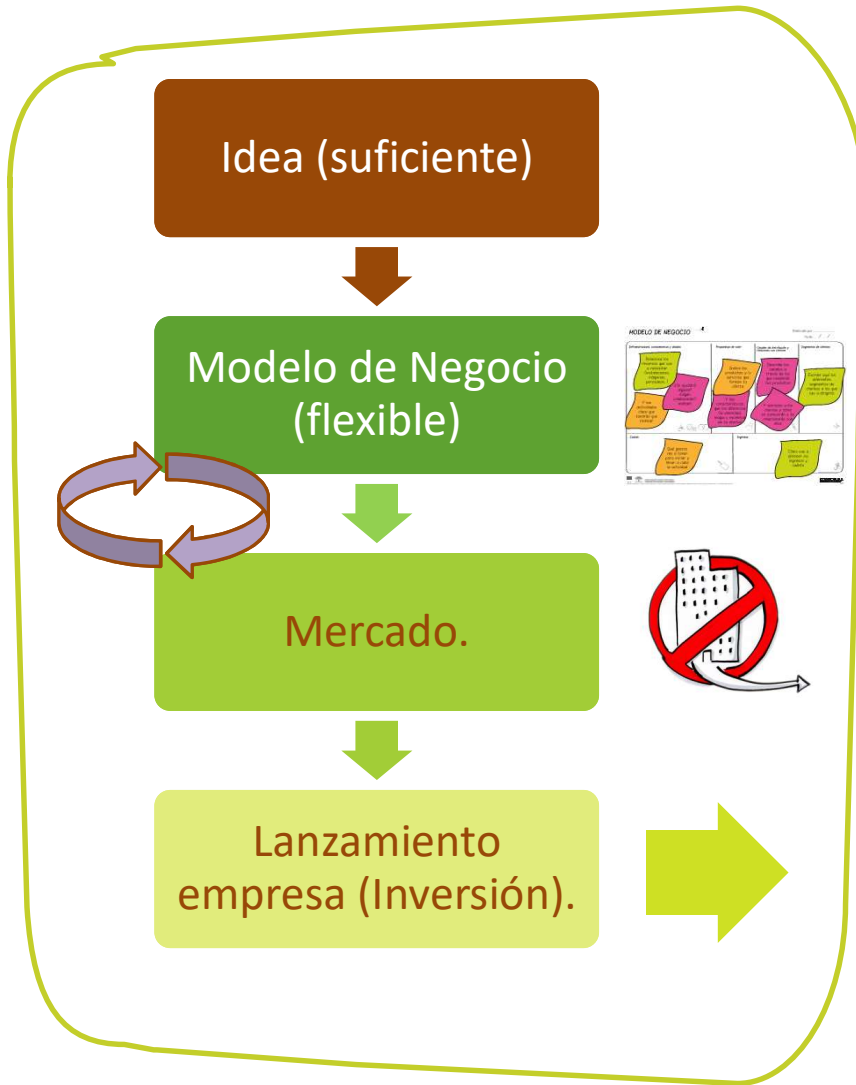




Si el Plan "A" no funciona,  
recuerda que el abecedario  
tiene 26 letras más.

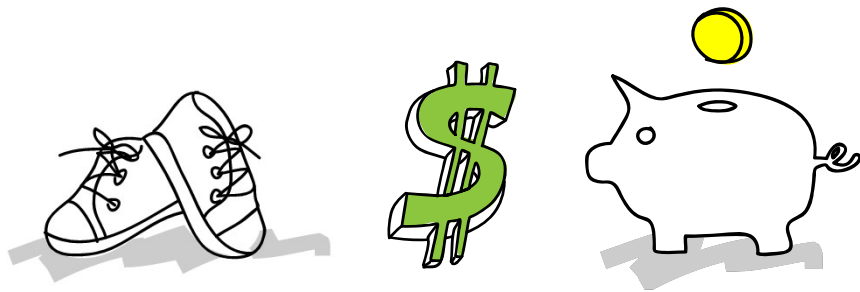
*66% de las startup  
(nuevas empresas  
tecnológicas) cambian  
de plan.*

Así es más o menos el proceso  
EN LA ACTUALIDAD:

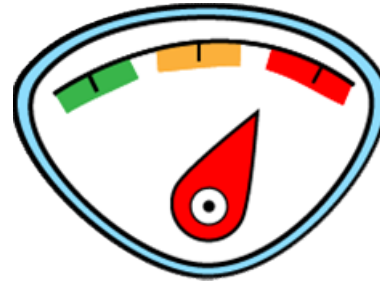
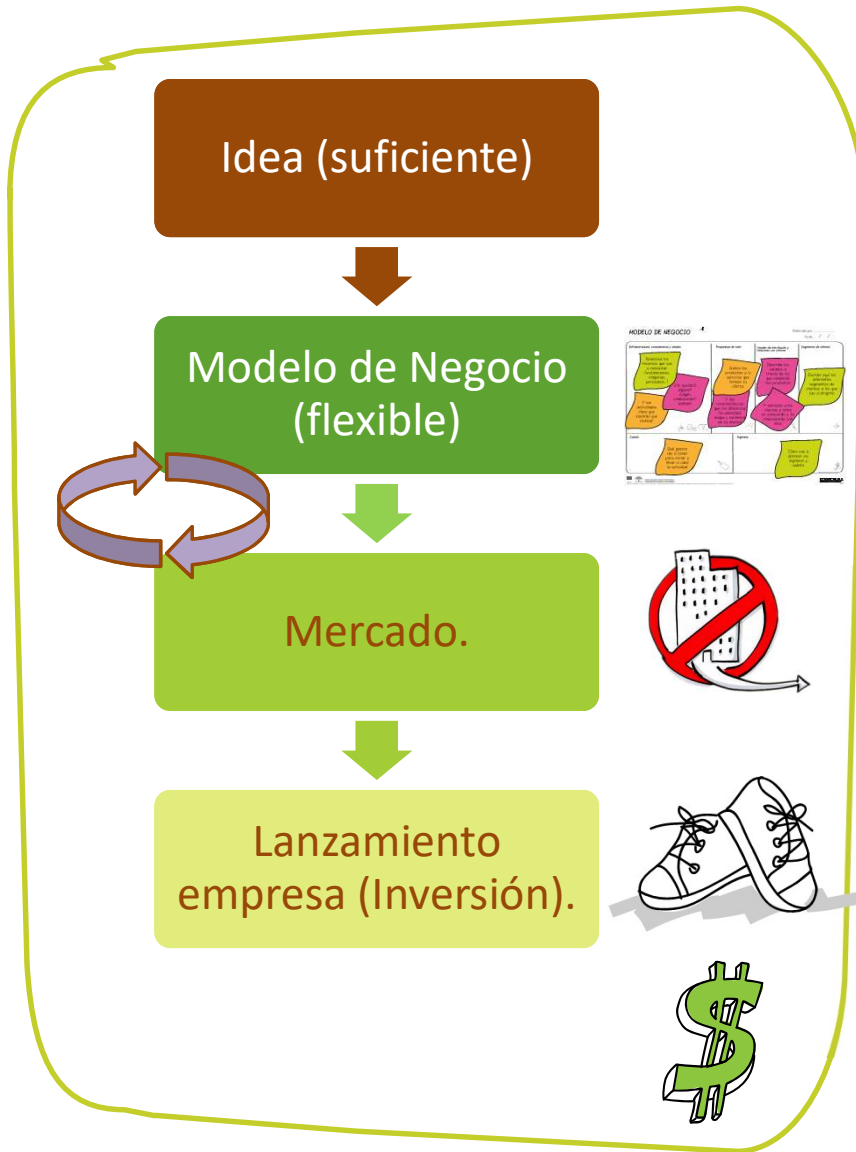


La inversión se hace poco a poco  
acompañada con la demanda del  
mercado.

**Arranque rápido sin recursos.**

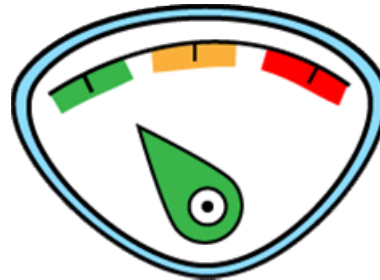


Así es más o menos el proceso  
EN LA ACTUALIDAD:



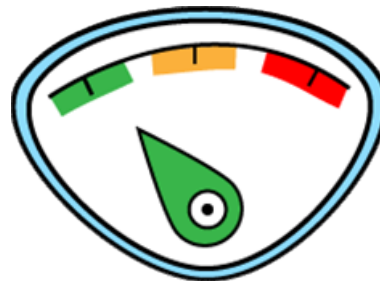
**FLEXIBILIDAD ALTA.**

Las inversiones no se deciden y ejecutan hasta que el modelo no se valide por el cliente.



**RIESGO BAJO.**

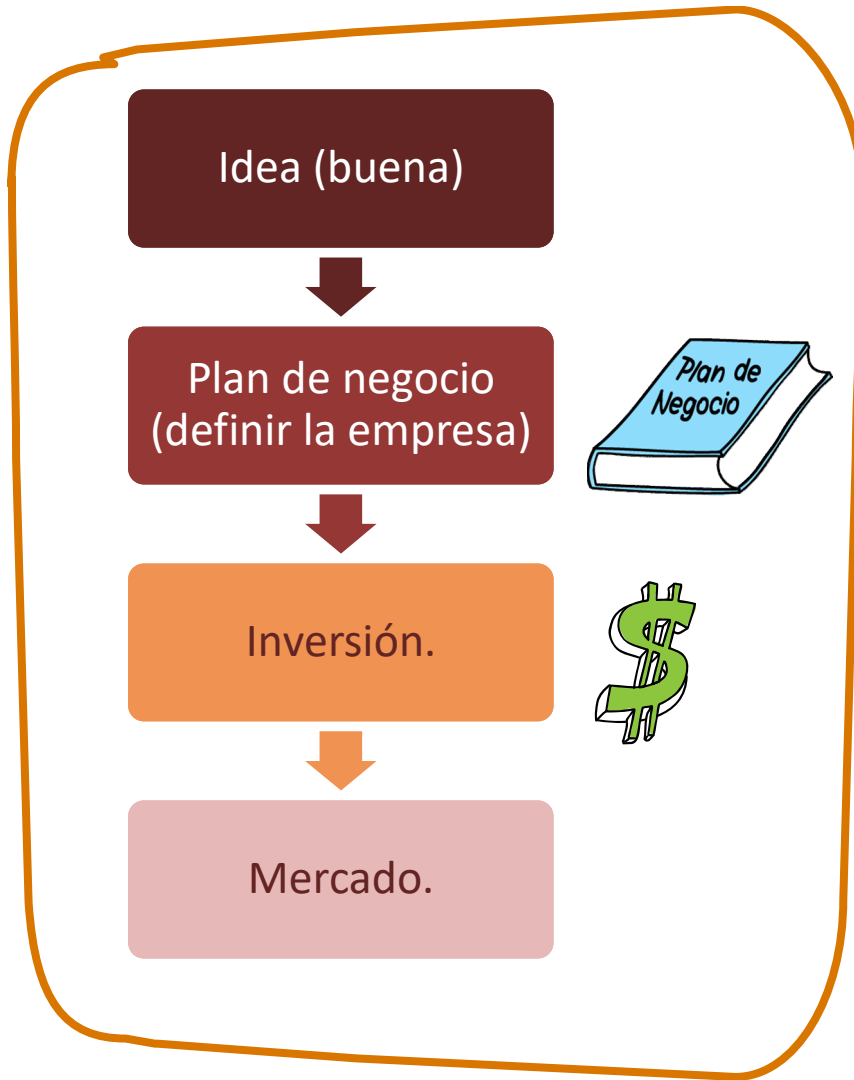
Los clientes nos han confirmado pedidos sobre prototipos.



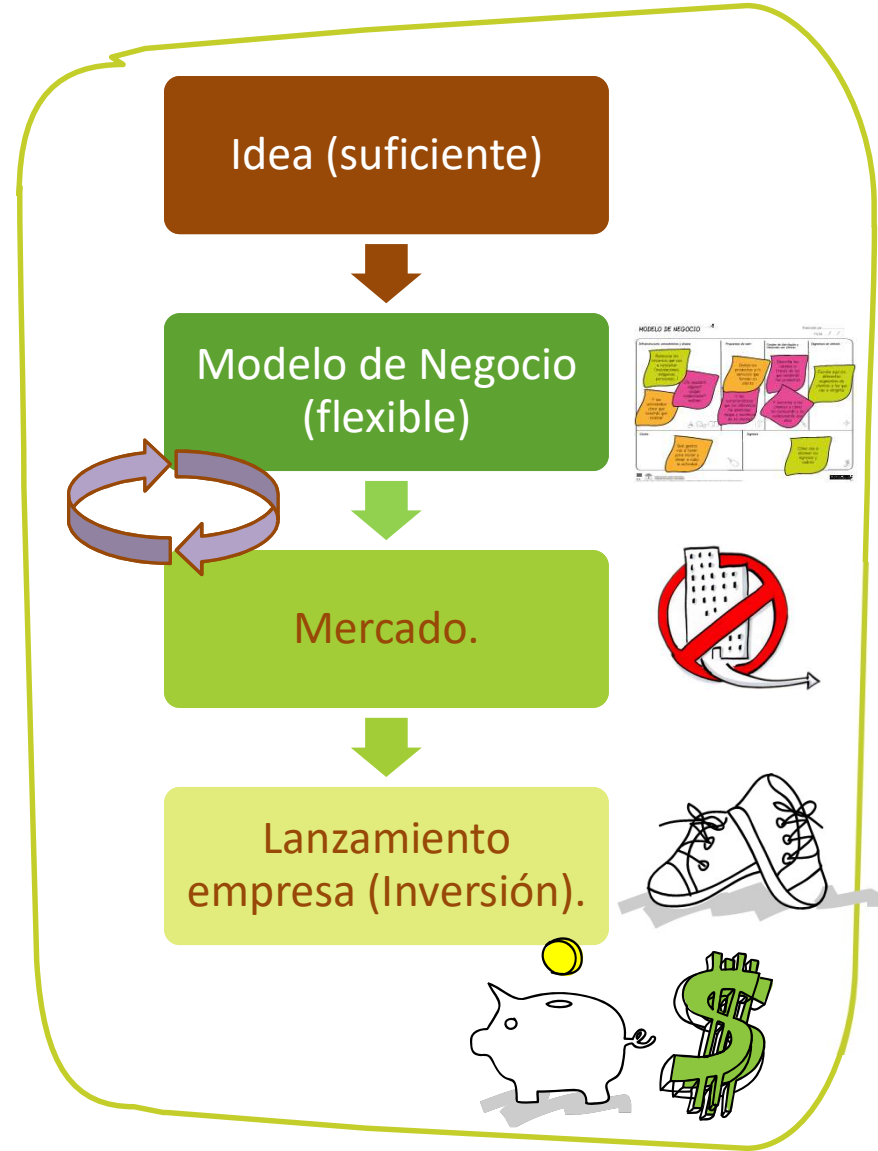
**RAPIDEZ.**

El trabajo de definición es rápido, si los clientes lo aprueban se puede empezar rápido.

## Antes



## Ahora



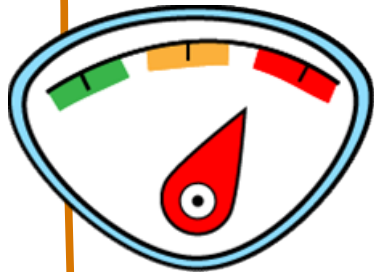


## Antes



### FLEXIBILIDAD BAJA.

Las inversiones se hacen de acuerdo al Plan antes del mercado, no se pueden cambiar.



### RIESGO ALTO.

Mejor altísimo. Grandes inversiones, exceso de optimismo ventas, gastos imprevistos.



### LENTITUD.

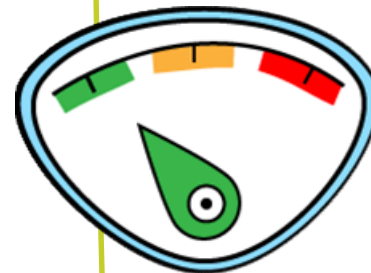
Elaborar el plan, invertir (papeleo) y por fin el mercado.

## Ahora



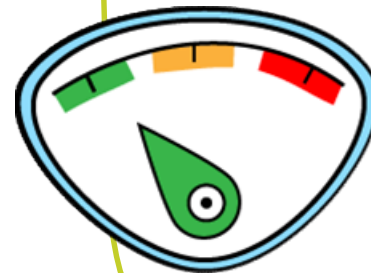
### FLEXIBILIDAD ALTA.

Las inversiones no se deciden y ejecutan hasta que el modelo no se valide por el cliente.



### RIESGO BAJO.

Los clientes nos han confirmado pedidos sobre prototipos.

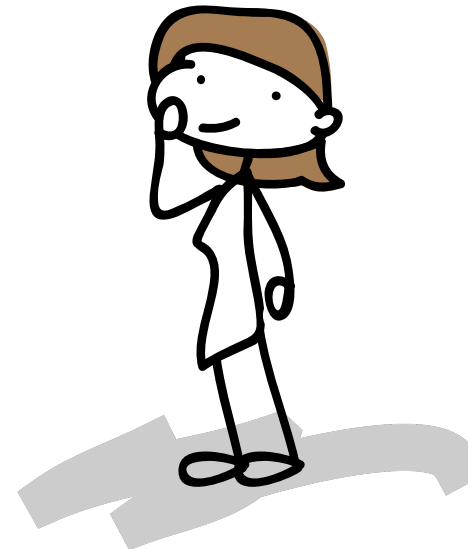
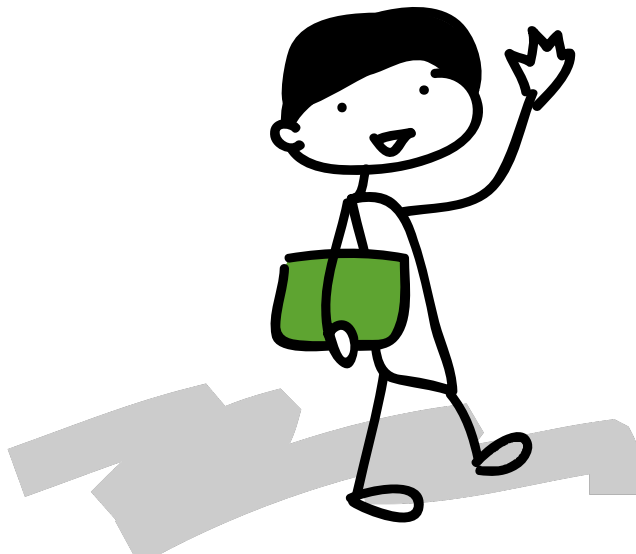


### RAPIDEZ.

El trabajo de definición es rápido, si los clientes lo aprueban se puede empezar rápido.

Vamos a ver todo esto con un  
ejemplo:

*UN PROYECTO DE FABRICACIÓN  
DE MERMELADAS*



Empecemos con María que va a utilizar el PROCESO ANTIGUO:



1º redacta un Plan que cuenta cómo será su empresa.



Después busca dinero.



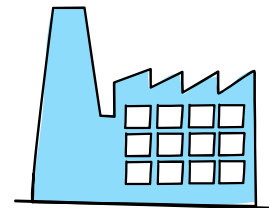
Convence a unos familiares para que le presten dinero.



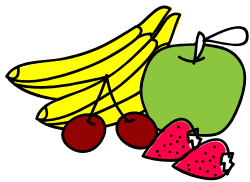
En el banco hipoteca su casa.



Por fin consigue los permisos.



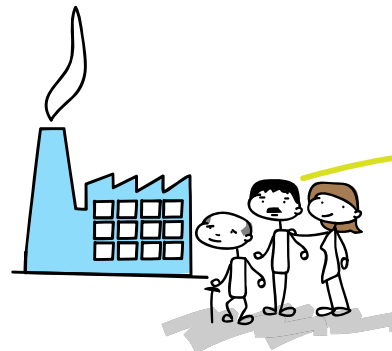
Construye la fábrica y pone las máquinas.



Sólo queda esperar que sea la temporada de la fruta para comenzar a funcionar.



María se da cuenta de que necesita más dinero y que ha pasado más de 1 año.

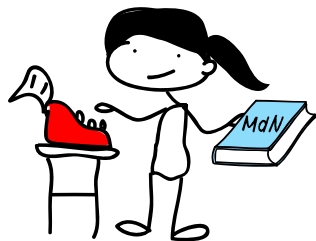


Por fin comienza a producir, necesita encontrar a los clientes.



María piensa: espero vender muy bien mi mermelada sino será difícil pagar las deudas.

## Veamos cómo funcionaría el NUEVO PROCESO:



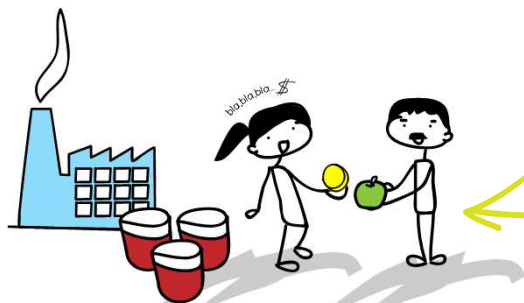
María desarrolla un Modelo de Negocio en 2 semanas.



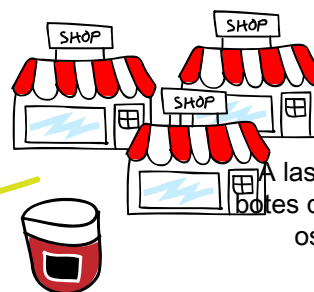
Habla con tiendas y posibles clientes para ver que tal recibirían una nueva marca de mermeladas.



Cómo las empresas podrían estar interesadas, alquila una fábrica y hace una pequeña producción. Un agricultor le da la fruta a cambio de mermelada. Es un poco más caro producir fuera.



María hace una segunda producción y comienza a vender (con menos margen) y le paga al agricultor.



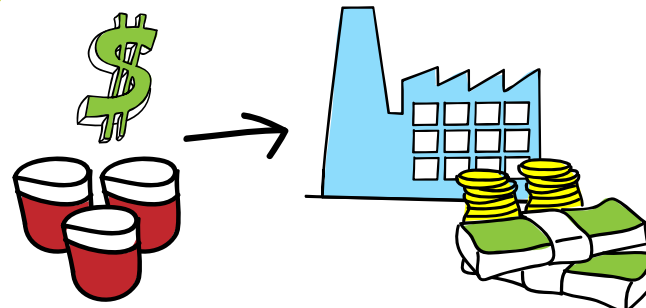
A las empresas les parecen grandes los botes que utiliza María y la etiqueta un poco oscura, pero la acogida es buena.



Las cosas van bien.



María pide en el banco un adelanto de ventas, no tiene bastante dinero, y compra un almacén propio y encarga una web, sigue fabricando fuera.



Esto es un éxito, mientras seguimos vendiendo, con un nuevo préstamo vamos a montar la fábrica (que por cierto será mucho más turística que la que había pensado al principio).

