

# MIT

# Global Startup Labs

# México 2013

Lección 4 de Emprendimiento

Filtración de ideas



# Como tomas una “idea” y la converties en una idea viable

- En la clase #3, aprendimos una manera de generar muchas ideas para ponerlas en el embudo.
- Ideas locas te abren tu paisaje.
- Ahora como evaluamos y damos prioridad para encontrar la mejor idea.
- Como averiguamos viabilidad?



# 1. Pasión

Nada Magnífico se ha realizado sin el entusiasmo!

## 2. No te preocupes si la idea no es viable

- El proceso va a empezar a identificar lo viable y lo que no es viable, lo factible de lo no que sea factible.
- Ve cuantas ideas aparecen de un solo proceso de mento. Ejemplo: Crear una compania de video juegos.
- Crear una compania de video juegos para niñas de la escuela secundaria.
- Crear una compania para niñas de la escuela secundaria que el objeto es encontrar un novio bueno.

### 3. La idea buena a veces viene de las ideal malas.

- El proceso es averiguar que hace una idea que sea mala ... y cambiar esa parte.
- Ejemplo: Comida ya lista a comer que dura todo el año ...
- Se cambia a comida que esta seca con un nuevo proceso para que no se ponga mal.



# 4. Busca productos que te deja identificar un numero de clientes fijos.

- Ejemplo: Desarrollo de software para empresas para convertir dinero extranjero.
  - 100 companias
- Ejemplo: llave inglesa para gente de mana izquierda



# 5. Evita productos que dependan en una sola compañía para que tengas éxito.



- La gran compañía tal vez va decir que no lo quiere.
- Tu habilidad de controlar el producto será difícil.
- Esta bien si es una pequeña parte de tu plan porque siempre vas a depender en alguien.

## 6. Evita productos que requieran cambios en la política del gobierno.



- Ejemplo:
- Control de polución.
- Manera de mejorar la transparencia de impuestos.

# 7. Evita productos que sean solo extensiones de un app/servicio de un competitor

Google maps

- Si la competencia es buena tal vez llegaran antes de usted pero con un nombre famoso.
- Te pueden copiar porque tienen más recursos y dinero.

# 8. Evita productos que el tiempo para la decision es largo ( + 6 meses)

- Ejemplo: Un app para que la policia te pueda encontrar si apretas un boton.
- El director de policia te dijo que va a pensarlo y te va desir si o no en un año.



# 9. Evita productos que la justificación para tenerla es suave

- Un app que te ahorra 1 peso cada semana en compras.
- Un app que te dice el tiempo del día de ayer.

# 10. Evita productos donde la decision de compras esta localizado en varios lugares.

- Ejemplo: Un sistema de información para un hospital.
- Sistemas de banco/dinero, clientes, Visa/Master card, gerente de IT, todos tienen que decir que si lo quieren.



# 11. Evita productos que la justificación de bajar costo este en varios lados de la organización.

- Ejemplo:
- Un app que te ahorra 5% en manufactura, 15% en ventas, 5% en ingeniería.
- La propuesta de valor sea simple para entender.

# 12. Trate de crear productos que el beneficio sea 400-1000% más que lo existe hoy.

- Ejemplo:
  - Un sistema de tracking para todos los metrobuses en google maps.
  - Comparado a un horario de papel.



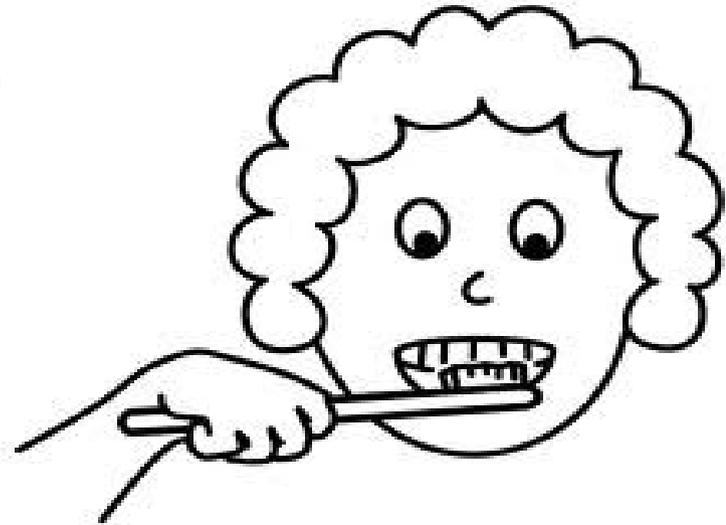
# 13. Evita Cuchillos del ejercitos suizo

- Un app que te mide tus calorías, es un mapa de restaurantes, también es un juego.
- Producto tiene que ser enfocado a ser algo bueno no muchas cosas de medio esfuerzo.



14. Trate de escoger productos donde la experiencia de usarla es similar lo que ya existe

- Es difícil cambiar hábitos.



# La lista de Jeff Bezos CEO Amazon

- Obsesionar de los clientes
- Inventa
- Piensa a largo plazo
- Siempre es dia 1

**amazon.com**<sup>®</sup>

# Tarea

- Ya tienes unas reglas en general que te ayudan analizar ideas
- En El Excel Sheet que está online, escribe tus ideas con tu nombre. No tengas pena si tu idea ya esta trate de iterar para mejorarla.
- Minimo 3 ideas del web/applicaciones movíl.