

El Metodo De Lean Startup PDF

ERIC RIES



Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

Sobre el libro

Reinventando el Negocio: Un Resumen del Método Lean Startup

Este enfoque revolucionario ha sido destacado como un bestseller tanto en The New York Times como en The Wall Street Journal. Eric Ries introduce el concepto de "Lean Startup", el cual se está estableciendo globalmente como una estrategia innovadora para la creación y lanzamiento de productos. Definió una startup como una organización que opera en condiciones de alta incertidumbre, aplicable a cualquier emprendedor, ya sea que trabaje desde un garaje o esté en un equipo de una gran corporación reconocida por la revista Fortune.

Lo que une a todos estos innovadores es su compromiso de navegar a través de la incertidumbre para forjar un modelo de negocio sostenible. Ries propone que al implementar el método Lean Startup, las empresas logran optimizar el uso de sus recursos financieros y fomentan la creatividad de sus equipos.

Este sistema incorpora diversas prácticas que permiten acelerar el ciclo de desarrollo del producto y evaluar el progreso de manera concreta, evitando los típicos indicadores engañosos que a menudo no reflejan la verdad del mercado.

Además, el método ofrece flexibilidad a las empresas, dándoles la capacidad de pivotar y ajustar sus estrategias en tiempo real, en lugar de perder tiempo creando planes de negocio complejos. En este sentido, Lean Startup brinda a emprendedores, independientemente del tamaño de su empresa, una

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

herramienta valiosa para validar continuamente sus ideas y adaptarlas antes de que sea demasiado tarde.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

Sobre el autor

Eric Ries, conocido por su cuenta de Twitter @ericries, es un destacado emprendedor y el autor del aclamado blog Startup Lessons Learned. Su experiencia incluye ser un conferencista habitual en eventos empresariales y ofrecer asesoría tanto a startups como a grandes corporaciones y firmas de capital de riesgo en temas de estrategia empresarial y desarrollo de productos. Además, colabora con la Harvard Business School y su metodología Lean Startup ha sido mencionada en prestigiosas publicaciones como The New York Times, The Wall Street Journal, Harvard Business Review y Huffington Post, así como en numerosos blogs. Business Week lo ha reconocido como uno de los emprendedores más destacados en el sector tecnológico, y su influencia en Twitter ha sido avalada por Peer Index, que lo clasifica entre las figuras más significativas de la plataforma.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

¿Por qué usar la aplicación Bookey es mejor que leer PDF?



Prueba gratuita con Bookey





Prueba la aplicación Bookey para leer más de 1000 resúmenes de los mejores libros del mundo

Desbloquea de **1000+** títulos, **80+** temas

Nuevos títulos añadidos cada semana



Perspectivas de los mejores libros del mundo



Prueba gratuita con Bookey





Por qué Bookey es una aplicación imprescindible para los amantes de los libros



Contenido de 30min

Cuanto más profunda y clara sea la interpretación que proporcionamos, mejor comprensión tendrás de cada título.



Formato de texto y audio

Absorbe conocimiento incluso en tiempo fragmentado.



Preguntas

Comprueba si has dominado lo que acabas de aprender.



Y más

Múltiples voces y fuentes, Mapa mental, Citas, Clips de ideas...

Prueba gratuita con Bookey





Las mejores ideas del mundo desbloquean tu potencial

Prueba gratuita con Bookey



Escanear para descargar

El Metodo De Lean Startup Resumen

Escrito por Libro1

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

Quién debería leer este libro El Metodo De Lean Startup

El libro "El Método de Lean Startup" de Eric Ries es esencial para emprendedores, innovadores y líderes empresariales que buscan establecer nuevas empresas o productos en un entorno de incertidumbre. También es útil para gerentes de grandes corporaciones que desean fomentar una cultura de innovación y agilidad dentro de sus equipos. En general, cualquier persona interesada en la creación de negocios eficientes y sostenibles, así como en la aplicación de metodologías que permitan el aprendizaje continuo y la adaptación rápida a las necesidades del mercado, encontrará en este libro una guía valiosa y práctica.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

Ideas clave de El Metodo De Lean Startup en formato de tabla

Concepto	Descripción
Lean Startup	Metodología para desarrollar negocios y productos bajo condiciones de incertidumbre.
Validación de Aprendizajes	Probar hipótesis y aprender de los resultados para iterar el producto.
Construir-Medir-Aprender	Ciclo continuo para llevar una idea desde la construcción hasta el aprendizaje.
Producto Mínimo Viable (MVP)	Versión más simple de un producto que permite recopilar la máxima cantidad de aprendizaje validado.
Pivotar	Modificar la estrategia del negocio basándose en el feedback del MVP.
Métricas Accionables	Datos que ayudan a tomar decisiones concretas, en vez de métricas vanas.
Experimentos	Probar ideas de negocio de manera rápida y económica para entender al cliente.
Innovación Continua	Cultura organizativa que favorece la adaptación y la mejora constante de los productos.
Lean Analytics	Utilizar datos para medir el progreso y evaluar la efectividad de las decisiones.



Concepto	Descripción
Aprendizaje Validado	Aprendizaje basado en la evidencia, que demuestra que una hipótesis es correcta o incorrecta.
Gestión de Startups	Metodología para dirigir nuevas empresas aprovechando los ciclos de feedback.
Desarrollo Ágil	Enfoque que permite adaptarse rápidamente a los cambios y necesidades del mercado.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

El Metodo De Lean Startup Lista de capítulos resumidos

1. Introducción al concepto de Lean Startup y su importancia en el mundo empresarial
2. Definición del Producto Mínimo Viable y su relación con el aprendizaje validado
3. La importancia de medir el progreso y aprender de los datos obtenidos
4. Construcción de un ciclo de retroalimentación: construir, medir y aprender
5. Cómo pivotar o perseverar: decisiones basadas en el aprendizaje
6. Los principios fundamentales del emprendimiento ágil y su aplicación práctica
7. Conclusiones y futuro del método Lean Startup en la innovación y el emprendimiento



1. Introducción al concepto de Lean Startup y su importancia en el mundo empresarial

La filosofía Lean Startup, creada por Eric Ries, se presenta como una respuesta innovadora a los desafíos que enfrentan los emprendedores en el ámbito empresarial. En un mundo donde las condiciones de mercado son volátiles y los consumidores son cada vez más exigentes, se hace crucial encontrar métodos que garanticen el desarrollo efectivo de productos y servicios sin incurrir en pérdidas excesivas. Lean Startup se erige así como un marco que permite validar ideas y ajustar estrategias de manera ágil y eficiente, optimizando recursos y maximizando resultados.

En esencia, Lean Startup se centra en el aprendizaje continuo y la adaptación, al tiempo que se busca reducir el riesgo en el proceso de creación de nuevas empresas. Un concepto central en esta metodología es la premisa de que las startups deben ser vistas como experimentos en curso, en lugar de seguir un plan rígido. Esta mentalidad fomenta una cultura de experimentación que prioriza la obtención de datos sobre las preferencias del cliente, permitiendo a los emprendedores tomar decisiones basadas en evidencias concretas y no en suposiciones.

La importancia de Lean Startup radica en su capacidad para transformar la manera en que se desarrolla el producto y se encuentra el mercado. En lugar de lanzar un producto completo al mercado, lo que implica un alto riesgo,



los emprendedores pueden optar por desarrollar un Producto Mínimo Viable (PMV). Este enfoque no solo facilita el diagnóstico de lo que realmente necesitan los consumidores, sino que también permite a las startups evaluar su propuesta de valor de manera rápida y económica.

Adicionalmente, el enfoque Lean promueve la creación de una cultura empresarial donde el fracaso es visto como parte del aprendizaje. Al implementar ciclos cortos de desarrollo —"construir, medir, aprender"— los emprendedores pueden iterar sobre sus ideas y pivotar en función de los resultados obtenidos, lo que aumenta las posibilidades de éxito en un mercado competitivo.

En un panorama empresarial en constante cambio, la metodología Lean Startup se convierte en una herramienta valiosa para cualquier emprendedor que busque innovar de manera efectiva y sostenible. Su implementación no solo se traduce en un uso más eficiente de los recursos, sino también en una adaptación más rápida a las necesidades y deseos del mercado, lo que es crucial para la supervivencia y el crecimiento de cualquier nuevo negocio.



2. Definición del Producto Mínimo Viable y su relación con el aprendizaje validado

El concepto de Producto Mínimo Viable (PMV) es fundamental dentro del método Lean Startup y se refiere a la versión más básica de un producto que se puede lanzar al mercado con el fin de recolectar la máxima cantidad de aprendizajes sobre los clientes con el mínimo esfuerzo. La idea detrás del PMV es que, en lugar de invertir tiempo y recursos en desarrollar un producto completo y acabado, las startups deben centrarse en aquellas características esenciales que permiten validar que el producto satisface una necesidad real del cliente.

Este enfoque busca minimizar el riesgo y maximizar el aprendizaje. Al lanzar un PMV, los emprendedores pueden introducir su idea en el mercado y observar las reacciones de los clientes. Esto permite recoger datos valiosos y obtener feedback directo, lo que es crucial para entender si la solución propuesta realmente resuelve un problema. El objetivo es aprender lo más rápido posible, identificar falencias o áreas de mejora, y ajustar el producto en función de la respuesta del mercado.

La relación entre el PMV y el aprendizaje validado es intrínseca.

Aprendizaje validado se refiere al proceso de convertir las suposiciones iniciales sobre el producto y el mercado en datos concretos y medibles. Para ello, el PMV actúa como el primer experimento en este ciclo de aprendizaje.



Por ejemplo, si una startup lanza un PMV que consiste en una versión simplificada de su aplicación, al observar cómo interactúan los usuarios con esta versión pueden identificar qué funcionalidades son más valoradas y cuáles no. Este proceso permite un aprendizaje rápido y, más importante aún, un aprendizaje que está validado por la realidad del comportamiento del cliente, en vez de suposiciones no fundamentadas.

Así, el PMV no solo es una herramienta para la puesta en marcha de productos, sino también un vehículo para el aprendizaje validado. Cuanto más rápido se pueda obtener feedback a través de un producto básico, más ágil será el proceso de validación de ideas y el ajuste del producto a las necesidades reales del mercado. En este contexto, las startups pueden evitar fallos costosos dedicando tiempo y recursos a construir características que no son esenciales o deseadas por los usuarios.



3. La importancia de medir el progreso y aprender de los datos obtenidos

La medición del progreso es un elemento crucial dentro del método Lean Startup, ya que permite a los emprendedores y a las startups evaluar el impacto de sus decisiones y acciones. No se trata solo de recopilar datos por el mero hecho de hacerlo, sino de establecer un sistema que permita obtener información valiosa que guíe el desarrollo del producto y el modelo de negocio. En este contexto, medir no solo implica cuantificar resultados, sino también analizar y comprender la información en el marco de la validación de hipótesis.

Crear un entorno donde se puedan tomar decisiones fundamentadas es esencial. Al medir el progreso, las startups pueden identificar con claridad cuáles son las métricas clave que realmente importan para su negocio. Estas métricas se inician con el concepto de aprendizaje validado, que busca responder si una idea de negocio tiene potencial. Las métricas pueden ser cualitativas y cuantitativas, lo que demuestra la necesidad de una visión equilibrada y multidimensional del desempeño de un proyecto.

Una de las grandes contribuciones de Eric Ries es la introducción de la "métrica adecuada" que se contrapone a las métricas vanidosas. Las métricas vanidosas, aunque pueden ofrecer resultados positivos en términos de visualización, no llevan a un aprendizaje real; pueden dar una falsa



sensación de éxito al no reflejar la verdadera viabilidad ni las necesidades del mercado. En cambio, las métricas que realmente importan son aquellas que permiten entender cómo los usuarios interactúan con el producto, así como el valor que estos perciben. Ejemplos de estas métricas incluyen la tasa de retención de usuarios, la frecuencia de uso, el número de clientes activos, entre otras.

El aprendizaje derivado de estos datos es fundamental para una toma de decisiones ágil y efectiva. Cuando los emprendedores analizan los datos, pueden identificar patrones que indiquen si deben adaptar su enfoque o continuar con el camino actual. Este aprendizaje no es un evento único, sino un proceso continuo de refinamiento y mejora. La capacidad de aprender rápidamente de los resultados obtenidos y actuar en consecuencia puede hacer la diferencia entre el éxito y el fracaso de un emprendimiento.

Al medir y analizar los datos con frecuencia, las startups pueden también probar diferentes hipótesis acerca de su producto o modelo de negocio, antes de realizar inversiones significativas. Esto no solo minimiza riesgos, sino que permite que el producto evolucione con base en las preferencias y necesidades reales de los clientes. En síntesis, la habilidad de medir, aprender y adaptarse rápidamente es uno de los pilares que sostiene el método Lean Startup, convirtiéndose en un ciclo virtuoso que alimenta la innovación y la mejora continua.



4. Construcción de un ciclo de retroalimentación: construir, medir y aprender

En el marco del método Lean Startup, la construcción de un ciclo de retroalimentación se centra en tres etapas fundamentales: construir, medir y aprender. Este ciclo es el corazón del proceso de desarrollo de productos y representa una metodología que permite a los emprendedores transformar ideas en productos funcionales de manera rápida y eficiente, a la vez que se minimizan los riesgos asociados al lanzamiento de nuevos productos.

La primera etapa, ****construir****, implica la creación de un Producto Mínimo Viable (PMV), que es la versión más simple de un producto que permite a los emprendedores comenzar el ciclo de retroalimentación. El PMV no es solo un producto con menos características; es una herramienta diseñada específicamente para recopilar datos y aprendizajes valiosos. Durante esta fase, el enfoque está en lanzar algo que sea lo suficientemente funcional para captar la atención del cliente y permitir la evaluación inicial de su aceptación. Este enfoque innovador hace que el proceso de desarrollo sea ágil y adaptable, permitiendo que las startups respondan rápidamente a las necesidades del mercado sin invertir valiosos recursos en desarrollos extensos.

La segunda etapa del ciclo es ****medir****. Una vez que el PMV ha sido lanzado, es crucial evaluar cómo los usuarios interactúan con él. Aquí es



donde se implementan métricas específicas que permiten cuantificar el impacto del producto en los usuarios. Estas métricas pueden variar desde el número de usuarios activos, tasa de retención, feedback cualitativo hasta métricas de ingresos. Lo más importante en esta fase es recopilar datos que sean significativos y relevantes para determinar si el producto cumple con las expectativas y necesidades de los clientes. Ries enfatiza que las decisiones no deben basarse en suposiciones, sino en datos concretos que ayuden a entender el comportamiento del usuario.

Finalmente, la etapa de ****aprender**** es donde se produce la reflexión sobre los datos obtenidos. Este aprendizaje validado guía a los emprendedores en su próxima decisión: ****pivotar**** o ****perseverar****. Si los resultados sugieren que el PMV ha tenido éxito, el negocio puede optar por continuar por este camino y escalar su producto. Por otro lado, si los datos indican que hay desajustes entre el producto y las necesidades del mercado, es el momento para pivotar, es decir, cambiar algún aspecto del producto o del modelo de negocio para alinear mejor la oferta con la demanda.

Este ciclo de construir, medir y aprender se repite continuamente, creando un entorno de mejora constante que es clave para el éxito de cualquier nueva empresa. Al emplear este proceso, los emprendedores pueden acelerar su aprendizaje, ajustando rápidamente sus estrategias y objetivos con base en información real, y no en opiniones o teorías no comprobadas. La iteración



rápida y el aprendizaje constante son, por tanto, la esencia del enfoque Lean Startup, proporcionando un marco efectivo para la innovación en un mundo empresarial en constante cambio.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

5. Cómo pivotar o perseverar: decisiones basadas en el aprendizaje

El éxito de una startup no sólo radica en la idea inicial, sino en la capacidad de adaptarse y aprender a lo largo del camino. En el contexto del método Lean Startup, el proceso de decidir entre pivotar o perseverar es clave y está intrínsecamente ligado al aprendizaje validado obtenido del Producto Mínimo Viable (PMV).

Cuando una startup lanza su PMV, su objetivo es probar hipótesis sobre el producto y su mercado de manera rápida y económica. Esta fase de recopilación de datos es esencial porque permite a los emprendedores obtener retroalimentación directa de sus clientes, lo que puede confirmar o refutar las suposiciones iniciales. Las decisiones sobre si continuar en la misma dirección (perseverar) o cambiar de enfoque (pivotar) deben basarse estrictamente en la evidencia recogida.

Si los datos sugieren que el producto o el modelo de negocio no resuena con los usuarios, el emprendedor debe considerar la opción de pivotar. Un pivotar puede significar cambiar el enfoque de un producto, ajustar el público objetivo, modificar la forma en que se entrega el producto, o incluso cambiar por completo el modelo de negocios. Este cambio no implica el fracaso, sino más bien un paso estratégico hacia un modelo que tenga más probabilidades de éxito. Ries enfatiza que las pivotes deben ser



fundamentados y que cada nueva dirección debe estar respaldada por datos claros y comprensibles.

Por otro lado, la decisión de perseverar se toma cuando el producto muestra señales de aceptación en el mercado. Si las métricas son prometedoras y sugieren que el producto tiene un futuro, el equipo debe concentrarse en optimizar la oferta y mejorar la experiencia del cliente. Perseverar no significa ser inflexible; implica un compromiso continuo con el aprendizaje, la mejora y la adaptación, asegurándose de que cada iteración del producto se alinee más estrechamente con las necesidades del cliente.

Es vital construir un entorno en el que los miembros del equipo se sientan seguros al compartir honestamente los resultados de las pruebas. Negarse a pivotar cuando los datos lo sugieren es un error que puede llevar a que una startup se aferre a un modelo insostenible. Los líderes deben estar dispuestos a realizar cambios significativos basados en la información recopilada, lo que fomenta una cultura empresarial resiliente y centrada en el cliente.

En resumen, el proceso de decidir entre pivotar o perseverar es un aspecto crucial del enfoque Lean Startup. Al integrar datos a las decisiones estratégicas y cultivar un entorno donde se valore el aprendizaje constante, las startups aumentan significativamente sus posibilidades de adaptarse a las condiciones del mercado y, en última instancia, alcanzar el éxito.



6. Los principios fundamentales del emprendimiento ágil y su aplicación práctica

Los principios fundamentales del emprendimiento ágil se centran en adaptabilidad, flexibilidad y comunicación constante, lo cual permite a los emprendedores navegar en el incierto y dinámico mundo empresarial. Estos principios buscan maximizar el aprendizaje y minimizar el riesgo, permitiendo a las startups identificar y desarrollar productos que realmente resuelvan las necesidades del mercado.

Uno de los pilares del emprendimiento ágil es la iteración rápida. Esto implica que, en lugar de dedicar largos períodos a la planificación y el desarrollo de un producto completo, los emprendedores cocrean a través de ciclos cortos de desarrollo. Al lanzar un Producto Mínimo Viable (MVP), se puede obtener retroalimentación temprana del usuario, lo que permite ajustar el rumbo del producto en función de datos reales del mercado. Esta estrategia no solo ahorra tiempo y recursos, sino que también fomenta una cultura de aprendizaje continuo, donde cada iteración proporciona información valiosa que orienta las decisiones futuras.

Otro principio clave es la validación del aprendizaje. La metodología ágil fomenta la experimentación constante para validar hipótesis de negocio. A través de la recopilación y análisis de datos, los emprendedores pueden discernir qué características del producto están funcionando y cuáles no.



Esto es crucial, ya que permite a las startups hacer ajustes informados en su enfoque, enfocándose en lo que aporta valor al cliente.

La colaboración y el trabajo en equipo son igualmente fundamentales en el emprendimiento ágil. Involucrar a todos los miembros del equipo en el proceso creativo y de toma de decisiones puede llevar a soluciones más innovadoras y eficaces. Se fomenta un ambiente donde cada voz es escuchada, generando así un sentido de pertenencia y compromiso hacia el éxito del proyecto. Esta sinergia no solo maximiza el potencial del equipo, sino que también ayuda a identificar diversas perspectivas sobre los desafíos y oportunidades del negocio.

Un concepto relacionado es el de 'pivotar', que implica realizar cambios significativos en la estrategia de negocio basándose en el aprendizaje obtenido. Los emprendedores deben estar listos para cambiar de dirección si los datos lo sugieren, ya que la rigidez puede llevar a la obsolescencia. Al mismo tiempo, la capacidad de perseverar y mejorar lo que ya se ha construido es esencial para consolidar el éxito en el emprendimiento.

Finalmente, la agilidad empresarial permite una adaptación a las tendencias y cambios del mercado en tiempo real, lo que es especialmente importante en el entorno actual caracterizado por su inmediatez y volatilidad. La implementación de estos principios puede transformar no solo el trabajo



interno de una startup, sino también la manera en que se establece la relación con los clientes, convirtiéndolos en co-creadores del producto o servicio.

En conclusión, la aplicación práctica de los principios del emprendimiento ágil a través del método Lean Startup no solo aumenta las probabilidades de éxito de una nueva empresa, sino que también crea un modelo de negocio más resistente y adaptable a los cambios constantes que caracterizan al mercado actual.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

7. Conclusiones y futuro del método Lean Startup en la innovación y el emprendimiento

El método Lean Startup ha emergido como un marco crítico para la innovación y el emprendimiento en el contexto actual de mercados volátiles y cambios tecnológicos constantes. Su enfoque en la experimentación rápida y el feedback continuo permite a los emprendedores ajustar sus modelos de negocio de manera ágil, reemplazando la planificación a largo plazo con un ciclo iterativo de construcción, medición y aprendizaje. Esta flexibilidad no solo permite minimizar riesgos, sino también optimizar recursos, algo fundamental en un entorno empresarial donde la innovación puede ser tanto una ventaja competitiva como un riesgo.

Las conclusiones del método Lean Startup resaltan la necesidad de que las empresas, tanto emergentes como establecidas, adopten una mentalidad de aprendizaje continuo. La creación de un Producto Mínimo Viable (PMV) no es simplemente un ejercicio de reducción de costos; se trata de una estrategia que promueve la experimentación y la comprensión de las necesidades del cliente. A medida que las empresas lanzan PMVs y ajustan sus ofertas basadas en datos reales y feedback del usuario, se convierten en organizaciones más resilientes y adaptables.

El futuro del Lean Startup se presenta como un faro de posibilidades en la innovación. A medida que las tecnologías avanzan y los comportamientos de



los consumidores evolucionan, el método puede ser aplicado a nuevas áreas, como la sostenibilidad, la salud y la educación, donde la necesidad de innovación es mayor. Estos sectores pueden beneficiarse enormemente de la agilidad y la adaptabilidad que ofrece Lean Startup, permitiendo a los emprendedores identificar rápidamente qué soluciones son viables y cuáles no, ejecución que se traduce en un uso más eficiente de los recursos.

Sin embargo, también es crucial reconocer que la implementación del Lean Startup no está exenta de desafíos. Algunas organizaciones pueden enfrentarse a resistencias culturales que dificultan la adopción de un enfoque basado en la experimentación. Superar estas barreras requiere un compromiso firme de liderazgo y una disposición a promover una cultura de tolerancia al fracaso constructivo.

A medida que avanzamos hacia el futuro, el método Lean Startup deberá evolucionar para incluir nuevas herramientas y tecnologías emergentes, tales como la inteligencia artificial y el análisis avanzado de datos, que pueden enriquecer el proceso de toma de decisiones. La convergencia de estas tecnologías con los principios de Lean puede llevar a una comprensión más profunda de los consumidores y a la creación de productos aún más alineados con sus necesidades y deseos.

En definitiva, el método Lean Startup no solo es un enfoque para lanzar



nuevos negocios, sino un cambio de mentalidad que puede transformar la forma en que las organizaciones innovan y crean valor. A medida que los entrepreneurs continúan explorando e innovando dentro de este marco, es probable que la metodología siga llevando la batuta en el desarrollo de productos significativos y en la enseñanza de lecciones valiosas acerca de lo que realmente significa adaptarse y prosperar en el océano a menudo turbulento del emprendimiento.

Más libros gratuitos en Bookey



Escanear para descargar

5 citas clave de El Metodo De Lean Startup

1. "El enfoque de Lean Startup es una manera de acortar el ciclo de desarrollo de productos y descubrir rápidamente si un modelo de negocio propuesto es viable."
2. "No tienes que ser un visionario. No tienes que tener una idea genial. Solo tienes que ser un emprendedor que esté dispuesto a aprender sobre su mercado y su negocio."
3. "El objetivo final de una startup es aprender a construir un negocio sostenible."
4. "Cada vez que tomamos una decisión en una startup, necesitamos aprender de ella y adaptarnos basado en los resultados que obtenemos."
5. "El método Lean Startup es un enfoque sistemático para crear y gestionar startups y obtener un producto que los clientes realmente quieran."





Bookey APP

Más de 1000 resúmenes de libros para empoderar tu mente

Más de 1M de citas para motivar tu alma

Escanear para descargar

