



# Lean Startup Certified Associate - LSCA



# Este curso incluye los siguientes recursos



Plataforma e-learning 24/7



Simulador Web



Laboratorio práctico





## Desarrollador del curso Fabio J. Mory

Gerente Financiero y de Proyectos por 10 años. Máster en Gestión y Dirección Financiera en la Universidad Politécnica de Cataluña (España), Administrador (PUCP), Postgrado en Supply Chain Management (UPC).

Conferencista y Consultor Internacional en Management 3.0, Innovation Management, OKR y Kanban. OKR Certified Professional, Kanban Management Professional (KMP I y KMP II).

Mentor de Startups en Innova Esan y StartUPC. Docente de Postgrado en Esan.

Actualmente, CEO en Rentabilízate, desarrollando consultorías en frameworks ágiles e innovación.

<https://www.linkedin.com/in/fabiomory>



# Resumen

---

Lean Startup, basado en sus tres pilares de aprendizaje, validación y experimentación, reduce el riesgo de nuevos lanzamientos a través de una gestión rápida, eficiente y de bajo costo. Esta es la primera y única certificación internacional en Lean Startup en modalidad virtual brindada por CertJoin.

La certificación tiene como objetivo lograr que esta metodología ágil sea implementada e interiorizada por todos los miembros de la organización, para aterrizar de manera estructurada una idea innovadora.

Implementar Lean Startup en su organización le permitirá desarrollar un producto mínimo viable, el cual cumplirá satisfactoriamente con las necesidades de su nicho de mercado. Obtendrá el máximo valor de sus recursos, mejorará las capacidad de cooperación y trabajo en equipo e impulsará una cultura de innovación.



# Objetivos

- Aprenderás cómo validar un modelo de negocio y aumentar las posibilidades de éxito.
- Dominarás Lean Startup en la práctica para su implementación.
- Conocerás el ciclo Lean Startup: Diseñar, medir y aprender.
- Aplicarás lo aprendido en dinámicas y casos prácticos.
- Analizarás casos de estudio de empresas que aplicaron con éxito Lean Startup.
- Desarrollarás hipótesis testeables, medibles y accionables.





# Dirigido a

- Personas que tienen una idea de negocio y están interesadas en validarla y desarrollarla a través de una Startup.
- Profesionales que desean actualizar sus conocimientos y están interesados en el mundo de las Startups y las nuevas tecnologías.
- Consultores y prestadores de servicios independientes.
- Intra-emprendedores que buscan un marco de trabajo ágil que funcione de forma efectiva en la materialización de sus ideas disruptivas.
- Emprendedores que están al frente de un negocio y quieren impulsarlo o replantear su modelo.
- Gerentes de proyectos que desean desarrollar intra-emprendimientos.



# Detalles del examen



Nombre del examen: Lean Startup Certified Associate - LSCA



Formato del examen: Preguntas de Selección múltiple



Duración del examen: una vez que comienza el examen, los candidatos tienen 1 hora (60 minutos) para completar el examen



Número de preguntas: 40



Porcentaje de aprobación: 65%



Idiomas disponibles: español



# Contenido

## Módulo I

- Conceptos imprescindibles de la metodología Lean Startup.
- Cómo convertir nuevas ideas en oportunidades de negocio.
- Propuesta de valor.
- Importancia del concepto Early Adopter.
- Ventajas competitivas.
- Motivaciones de los clientes para potenciar ventas.

## Módulo II

- Modelo de negocio, cómo protegerlo y su importancia.
- Representaciones gráficas y su interpretación.
- Ideas de modelos de negocio.

## Módulo III

- ¿Qué es el desarrollo de cliente?: Sus 4 fases.
- ¿Por dónde empiezo a validar mi modelo de negocios?
- 4 tipos de hipótesis: Contexto, deseabilidad, factibilidad y viabilidad.
- ¿Cómo diseñar hipótesis testeables medibles y accionables?
- 2 criterios de priorización de hipótesis.

## Módulo IV

- Experimento de problema
- Ciclo Lean Startup: Diseñar-Medir-Aprender.
- 5 elementos que debe tener un buen experimento.
- 5 tipos de experimentos de problemas y 5 herramientas gratuitas.
- Experimento 1: ¿Cómo entender el problema desde tu cliente?
- Interpreta el aprendizaje de tu cliente: Seguir, iterar, pivotar o abandonar.
- Experimento 2.
- Interpretar el aprendizaje de tu cliente: Seguir, iterar, pivotar o abandona.

## Módulo V

- Cómo validar un negocio y aumentar las posibilidades de éxito.
- Casos prácticos.
- Cómo, cuándo y por qué llevarlo a cabo.
- Causas de la muerte de los negocios.

## Módulo VI

- Marketing online y conceptos de SEO.
- Métricas imprescindibles para el negocio.
- Cómo aumentar conversiones.
- Cómo diseñar un embudo de conversión para generar rentabilidad y escalabilidad.
- Cómo captar la atención de posibles inversores.





¡Gracias!