

Alba	Berta
<p>Plantea varios modelos de negocio usando Lean Canvas. Al final solo logra completar dos. Gasto aprox.: \$0 Balance: \$0</p>	<p>Comienza a averiguar el costo de un food truck en internet, y qué equipo se necesita. Comienza a considerar opciones de qué vender. Gasto: \$0 Balance: \$0</p>
<p>Organiza entrevistas de problema. Visita a varias personas que considera serían sus early adopters. Al final, habla con 10 personas pero se da cuenta de que el problema que pensó encontrar no se manifestó claramente, no se confirmó. Gasto aprox.: \$50 Balance: -\$50</p>	<p>Comienza a investigar en internet y sale a la calle a observar food trucks, prueba algunas comidas. Le parece que las hamburguesas son lo que vende mejor. No parece tan complicado. Se propone comenzar a prepararlas para que su familia y amigos prueben. Gasto aprox.: \$30 Balance: -\$30</p>
<p>Reconsidera el problema tomando esta vez el otro canvas que había creado, con un problema diferente. Se le ocurre uno más que no había pensado antes y decide salir a experimentar con los dos. Esta vez solo alcanza a hacer 5 entrevistas por cada problema. Gasto aprox.: \$50 Balance: -\$100</p>	<p>Sale cotizar la compra o alquiler de un food truck y comienza a comprar equipos. Se asesora sobre lo que se requiere. Ha preparado varias hamburguesas y obtenido opiniones diversas de familiares y amigos. Gasto aprox.: \$30 Balance: -\$60</p>
<p>Ambos grupos mostraron resultados mas prometedoros, uno especialmente. Alba decide experimentar un poco más con uno. Sale una tercera vez a conversar con 10 personas. Esta vez más de la mitad corroboraron el problema. Decide proseguir con la creación de la solución. Gasto aprox.: \$50 Balance: -\$150</p>	<p>Le parece mala idea alquilar, piensa que en perspectiva es mejor comprar. Sale a cotizar el vehículo y comienza a comprar equipos. Finalmente encuentra el food truck que le parece ideal, lo compra y lo prepara. Gasto aprox.: \$5000 Balance: -\$5060</p>
<p>Prepara la solución (la definición, no la construcción). Define el criterio de éxito para el encaje Problema/Solución, y prepara la oferta con la que saldrá a probar la solución. Visita a 15 personas del segmento confirmado y les hace la oferta. 10 de las 15 pagan un anticipo por un primer pedido de prueba. Gasto prox.: \$100 Balance: -\$250</p>	<p>Termina de adecuar el puesto, pero por temas legales debe buscar una plaza para food trucks donde deberá pagar un arriendo por el espacio. La busca, la encuentra y paga. En las adecuaciones, ingredientes y accesorios debe invertir un dinero extra. Gasto aprox.: \$1200 Balance: -\$6260</p>
<p>Con pedidos de 10 de las 15 personas, Alba debe crear el Producto Mínimo Viable (MVP) o sea la solución acorde a la propuesta de valor planteada, a satisfacción del cliente. Basándose en la estimación de pedidos, la facturación anual proyectada es de \$100.000. Gasto prox.: \$0 Ingreso aprox.: \$500 (anticipo) Balance: \$250</p>	<p>¡Comienza el negocio! Con amigos y familia que fueron invitados a la inauguración, durante la primera semana hay un flujo prometedor de clientes, pero no muchos son personas no conocidas. Gasto aprox.: \$30 Ingreso aprox.: \$250 Balance: -\$6040</p>
<p>Para crear el primer lote del MVP Alba debe invertir en algunos implementos, envases y trabaja con una empresa que hará para ella algunas partes del proceso. También debe contratar un profesional que le ayude con partes que ella desconoce y a establecer un proceso eficiente.</p>	<p>Semana tras semana la clientela ha ido disminuyendo, pero el trabajo ha sido duro sin ayuda. Para el segundo mes decide contratar una asistente. Gasto aprox.: \$650 Ingreso aprox.: \$600 Balance: -\$6090</p>

<p>Al principio realiza la producción en una bodega de su casa. Tarda dos meses hasta tener los primeros productos. Gasto prox.: \$5000 Balance: -\$4750</p>	<p>Para el cuarto mes, han habido días de una sola venta y en promedio se venden 4 hamburguesas por día trabajando de lunes a sábado. La inversión no parece recuperarse y aunque parece comenzar a haber un flujo positivo, prácticamente vive día a día. Gasto aprox.: \$1300 Ingreso aprox.: \$2000 Balance: -\$5390</p>
<p>Con la proyección de ingresos y los productos listos para entregar a los clientes (early adopters) Alba consigue una inversión de \$20.000 de un familiar. 8 de los 10 clientes están satisfechos, con sus comentarios y los de los otros 2 define ciertas mejoras. Gasto prox.: \$30 Ingreso aprox.: \$1000 (saldo pendiente) Balance: -\$3780 (excluyendo inversión)</p>	<p>Al quinto mes Berta tienen algunas cuentas por pagar y no sabe que hacer. Algunas personas le han dicho que pruebe otro producto, otras que haga un estudio de mercado, otras que deje el negocio. Finalmente recibe una propuesta de trabajo fijo con un buen sueldo y decide aceptarla; es un alivio. Vende el food truck con todo el equipo a \$5500 para recuperar algo de lo que invirtió y poder cubrir las cuentas.</p>
<p>Con la inversión prepara el siguiente lote de productos para los 10 early adopters que esta vez solicitan el doble. Crea un sitio web para pedidos y contrata una persona de ventas, para experimentar con canales. Hace publicidad en redes sociales. Gasto prox.: \$7200 Ingreso aprox.: \$3000 Balance: -\$10980</p>	
<p>Con los resultados del mes hace una proyección de ingresos para los siguientes 6 meses. Lo puede hacer bajo la hipótesis de que, como los procesos de venta son repetibles, haciendo el mismo esfuerzo mes a mes se obtendrían al menos los mismos resultados.</p>	
<p>Finalmente, con los resultados de los seis siguientes meses, muchos procesos han mejorado, se han explorado oportunidades de mercado y Alba planea presentarse ante inversionistas para conseguir \$100.000 que le permitirán reducir costos de producción y ganar mercado.</p>	