



©2017 César Dabián

Derechos reservados.

Emprendiendo® apoya la protección del *copyright*. No se permite la reproducción total o parcial del contenido de este taller, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, grabación de audio, vídeo u otros medios, sin el permiso previo y por escrito del titular del *copyright*.

Gracias por respetar las leyes del Derecho de Autor y *copyright*. Al hacerlo estás apoyando a los autores y permitiendo su desarrollo.

INTRODUCCIÓN

Un proyecto de emprendimiento, utilizando el método 3D Startup comienza con una observación, esto es, con algo que llama la atención del emprendedor. Por ejemplo, un emprendedor que pretende iniciar un negocio en línea puede notar que cierto tipo de sitios no reciben tráfico y preguntarse por qué pasa eso. Una emprendedora, al observar que algunos canales de YouTube tienen pocos suscriptores y muchas vistas, puede empezar una investigación para entender las causas de ese fenómeno.

¿Qué hacen los emprendedores expertos para dar seguimiento a esas observaciones? ¿De qué manera puedes tú dar seguimiento a tus observaciones del mundo emprendedor? En este vídeo analizaremos el método 3D-Startup, un método holístico para la implementación de ideas y proyectos.

EL MÉTODO 3·D STARTUP

En los fundamentos del método *3D·Startup* se encuentra un vínculo al método científico que nos permitirá realizar un proyecto, sin considerar al error como un fracaso, sino aprender a ser un observador e iterar nuevamente, haciendo los ajustes pertinentes. Sin reprimirnos, sin sabotearnos, sin juzgarnos emocionalmente. Se trata de hacer de un acto emprendedor un acto holístico. El método consta de 3 etapas de 3 pasos cada una:

I. Etapa dreamer:

1. Se hace una observación.
2. Se plantea una pregunta.
3. Se formula una hipótesis o explicación que pueda ponerse a prueba.

II. Etapa devicer:

4. Se realiza una predicción con base en la hipótesis.
5. Se elabora un plan.
6. Se anticipan los riesgos.

III. Etapa doer:

7. Se ponen a prueba las predicciones.
8. Se repite el proceso.
9. Se itera.

EJEMPLO DEL MÉTODO 3-D STARTUP:

No entra gente al restaurante

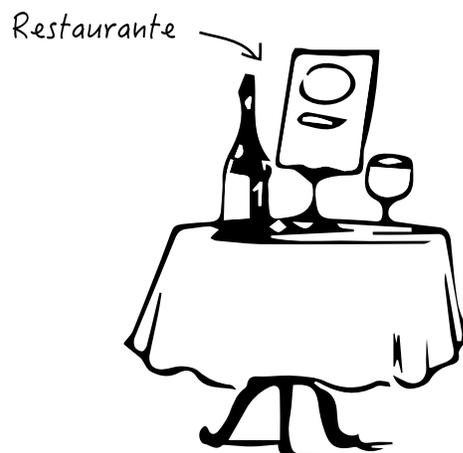
Acerquémonos intuitivamente al método aplicando sus pasos a la resolución de un problema cotidiano.

I. DREAMER

La etapa dreamer está compuesta por 3 pasos que son los siguientes:

1. Haz una observación

Supongamos que decidiste abrir un restaurante. Rentaste un local, lo decoraste, contrataste al personal, y desarrollaste un exquisito menú. Sin embargo, la gente no entra al restaurante.



① OBSERVACIÓN
¡La gente no entra!

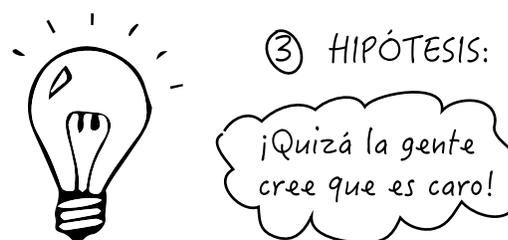
2. Plantea una pregunta.

¿Por qué no entra gente a mi restaurante?



3. Elabora una hipótesis.

Una hipótesis es una posible respuesta a una pregunta, que de alguna manera puede ponerse a prueba. Por ejemplo, nuestra hipótesis en este caso sería que la gente no entra al restaurante porque cree que es un restaurante caro.



Esta hipótesis no es necesariamente la respuesta correcta, sino una posible explicación que podemos comprobar para ver si es correcta o si necesitamos proponer otra.

II. DEVICER

Ahora entraremos a la etapa dos, la etapa devicer compuesta por 3 pasos:

4. Haz predicciones.

Una predicción es un resultado que esperaríamos obtener si la hipótesis es correcta. En este caso, podríamos predecir que si la gente no entra porque considera que es un restaurante caro, colocando los precios en la entrada para mostrar que son accesibles para la mayoría, debería solucionar el problema.



④ PREDICCIÓN:

Si coloco un menú en la entrada para que vean que los precios son accesibles entonces la gente entrará.

5. Elabora un plan.

Desarrolla un plan de ejecución considerando los recursos que necesitas para la implementación y medición de los resultados.



⑤ PLAN:

Necesito imprimir un menú amplificado para que sea altamente visible. Un atril de madera y a una persona que cuente cuántas personas lo vieron y cuántas entraron después de haberlo hecho.

6. Anticipa los riesgos.

Para anticiparte a los riesgos es importante realizar una investigación que te revelará si el plan requiere de una autorización por parte de las autoridades y de protección civil para colocar un atril sobre la acera. En caso de no tener el permiso se debe conocer cuál podría ser la sanción. Después se procede a la ejecución.

III. DOER

7. Pon a prueba las predicciones

Para probar la hipótesis, necesitamos realizar un experimento asociado con la predicción. En este caso, por ejemplo, podríamos colocar el menú de forma visible y atractiva en la puerta del restaurante y observar si funciona.



⑦ PRUEBA DE LA PREDICCIÓN:
Coloca el menú en la entrada
y realiza el experimento.

- Si la gente entra, entonces la hipótesis es viable y es probable que fuera acertada.
- Si la gente no entra, entonces la hipótesis no es viable y es probable que no fuera acertada.

Los resultados del experimento pueden respaldar o contradecir la hipótesis. Los resultados que la respaldan no prueban de manera contundente que es correcta, pero sí que es muy probable que lo sea. Por otro lado, si los resultados contradicen la hipótesis, probablemente ésta no sea correcta. Un resultado contradictorio significa que podemos descartar la hipótesis y proponer una nueva. A menos que hubiera un defecto en el experimento (algo que siempre debemos considerar), por ejemplo que ese día llovió y la gente no caminó por la acera.

8. Prueba y repite el experimento

Es momento de analizar nuestros resultados y utilizarlos para guiar nuestros siguientes pasos.

⑧ Y EL RESULTADO ES:



¡La hipótesis se confirma!



¡La hipótesis no se confirma!

9. Tiempo de iterar

- Si la hipótesis fue acertada, podríamos realizar otras pruebas para mejorar el resultado. Por ejemplo, podríamos investigar por qué el restaurante no está lleno.
- Si la hipótesis fue rechazada, elaboraríamos una nueva. Por ejemplo, la siguiente hipótesis podría ser que el local se encuentra en una mala ubicación geográfica.

En la mayoría de los casos, el método es un proceso repetitivo tal como sucede con el método científico. En otras palabras, es un ciclo más que una línea recta. El resultado de una primera ronda se convierte en la información que mejora la siguiente ronda de elaboración de preguntas.

