

PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN 4127	STARTUPS			
Nombre en Inglés				
Startups				
Créditos	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
6	10	3,0	0	7,0
Requisitos			Carácter del Curso	
IN3001 Taller de Ingeniería Industrial ó IN3301 Evaluación de Proyectos ó AUTOR: para alumnos de Computación o Eléctrica			Electivo de la carrera de Ingeniería Civil Industrial	
Descripción				
Cómo se crea una startup, cómo se relaciona con el cliente, cómo se consigue financiamiento, cómo se contrata gente, cómo se despide gente, cómo se vende una empresa. Datos prácticos y teoría sobre el futuro y sus desafíos tecnológicos, sociales y éticos.				

Evaluaciones
<p><u>Nota Control</u></p> <p>Nota 1 20% del ramo Presentación I de la clase 2. Nota 2 20% del ramo Presentación II de la clase 5. Nota 3 20% del ramo Presentación III de la clase 9. Nota 4 (EXAMEN) 40% del ramo Presentación IV de la clase 14.</p> <p><u>Nota Actividad Complementaria</u></p> <p>Nota 5 Promedio 3 RadarTech.</p>
Consideraciones
<ul style="list-style-type: none"> Nota opcional: prueba oral de algún libro de la bibliografía, 20%. Reemplaza la nota más baja entre Nota 1, Nota 2 y Nota 3.
Propuestas de Clases
<p>Clase 1. 12.09</p> <p>A. Porqué hacer una startup. Se van a morir. No correr riesgos es arriesgado. Es muy barato hacerlo ahora. Imagínense les resulta. Startup es una pyme que crece mucho. Cómo se parte una startup. Hay que buscar problemas. Tener conversaciones. Salir a vender, si nadie te compra, salir a vender otra cosa, hasta que te compren y cuando te</p>

comprender correr a hacer lo que vendiste. Lanzar rápido. Si no sientes vergüenza de tu producto, ya es tarde. Filo los trolls. Hablar con tus clientes. Recoger feedback, implementarlo y volver a hablar con clientes. Iterar n veces. Ser muy rápidos ejecutando. Delivery beats perfection. Inteligencia artificial artificial. Hacer algo que la gente quiera. Con quién se hace una startup. Amigos no. Caso nsqr y supermarket. Equipos complementarios. Lo que tú no puedas hacer. Vesting a 4 años, progresivo. Cuándo sé que resultó una startup. Product market fit. Cuando no puedes atender a todas las personas que quieren tu producto. Cuando no tienes capacidad de crear un nuevo feature. Cuando la operación no da abasto. Métricas. Crecimiento semanal de 4-7%. Fijar un hito para dos meses más. Pivotear. Cómo presentar tu startup. En 30 segs. En 2 min. Método nhABC.

B. Emprender con método 1: “Tengo una idea! y ahora qué?” Consejos prácticos para que tu idea se transforme en tu startup. Presentación de problemas. Herramientas etnográficas, validación de hipótesis con entrevistas en profundidad. Ver caso real. Dimensionar una oportunidad y tener una idea.

Tarea 0: Que problema quieren resolver + análisis cualitativo (mínimo 10 interacciones con personas y registros) Quienes ya tienen un emprendimiento pueden elegir ese.

Tarea 1: Leer post de Pedro Pineda “emprender es una cosa de (t)”, 18 min.

Tarea 2: Buscar en el mundo cinco startups de menos de 2 años que les gusten (Radar Tech 1)

Clase 2. 26.09

A. Startups en el mundo: Send Reality. Tenderd. On grin. Higia. Oxygen. Public Recreation. Bluecargo. Gobble. Goat. Purplebricks. Wework. The Not Company. Goplacit. LaderaSur. Algramo. Tuten. Alba. Cornershop. Depto51. Shipit. Dentalink. Caso Tu closet mi closet.

B. Presentaciones I:

1 diapo + fotos + landing, 60 segs.

La diapo (60 segs) tiene como título el nombre .com de la startup que encontraron disponible, no es necesario comprarlo, sólo saber que está disponible. Tómense en serio esto y consideren que al profesor le tomó 48 horas enteras dar con uno para su startup. El contenido de la diapo son 4 puntos (bullets), sin fotos ni diseño.

1. Problema. Cuál es exactamente el problema.

- 2.Cuál es el insight único que como equipo tienen y que formularon a partir de 10 entrevistas en profundidad que tuvieron (fotos de esas 10 conversaciones). Qué ven ustedes que nadie más está viendo.
3. Cálculo de servilleta del tamaño de la mesa de póker.
4. Empresas similares en el mercado.

Las fotos (30 segs) de las 10 personas que entrevistaron y que pertenecen al cliente objetivo que declararon.

El landing (30 segs) es una versión online de su solución. Pueden usar cualquier herramienta gratuita (ej: Instapage, Launchrock, ...) y la idea es que cuando sus mamás lo vean crean que es real y ya está funcionando.

En total cada grupo tendrá 2 minutos para mostrar todo y los compañeros deberán estresar la solución propuesta durante otros 3 minutos, antes que el mercado la destruce.

Clase 3. 03.10

A. Cómo escribir mails. Clase en las que les enseñamos a escribir mails. Suena un poco infantil, pero es para algunos la clase favorita del semestre.

B. Presentaciones pendientes o segundas oportunidades.

Tarea 3: Escribir un mail a una persona difícil de contactar usando metodología.

Clase 4. 10.10 (Pedro fuera de Chile)

Emprender con método 2: Diseñar tu producto. Presentación de herramientas de diseño, prototipos e interacción con usuarios. Modelo de negocio. Desarrollo de marca. Producción y testeo con usuarios, feedback, rediseño, implementación. ¿Cómo relacionarnos con desarrollo? Taller práctico para trabajar en su startup.

Entrega Radar Tech 1.

Clase 5. 17.10

Presentaciones II. 4 diapos, 3 min.

Primeros clientes e iteración con ellos. Resultados de los mails que les contestaron.

Pivoteos que hayan hecho (cambios en la idea inicial). Definición de la métrica que caracterizará su negocio. Creación de slogan de la startup. Máximo 5 palabras.

Clase 6. 24.10

A. Hacer cosas que no escalen. Hacks. Referrals. Cosas que puedes hacer y tu competencia no. Cartas escritas a mano. Rifas nerds. Formularios chistosos. Botón de dinosaurio. Nombre cómo te dice tu mamá.

B. Tácticas de crecimiento. Crecimiento orgánico. Prensa. Cómo funciona adwords.

Entrega Radar tech 2.

Tarea: Leer post de Agustín Feuerhake “Cómo vendimos una startup de 2 empleados en casi 1 millón de dólares”, parte 1, 2 y 3. 30 min.

Clase 7. 31.10 (Pedro fuera de Chile)

Clase directorio.

Clase 8. 07.11

Dos emprendedores presentan sus startups.
Entregar Radar tech 2.

Clase 9. 14.11

Presentaciones III. Iteraciones. Pivoteos.

Clase 10. 21.11

Esta clase es sobre las personas.

Relación con tus socios. Cómo manejar a tu equipo. Cultura organizacional. Cómo contratar. Cómo despedir. Experiencia despidiendo a más de 100 personas. Las tres características del liderazgo. Comunicación. Campaña todo a mil. Cómo manejar trolls. Tweets desarrolladora. Tweets picados a brokers. Cómo relacionarse con clientes. Despedir clientes. Siempre ayudar desinteresadamente. Todo se devuelve. Ejemplo de levantamiento de capital en la red de conocidos. Relación con la competencia. Es tonto no hablarles.

Clase 11. 28.11

Clase directorio.

Tarea: Leer post de Pedro Pineda “Cómo fuimos la primera startup chilena en Y Combinator”. 17 min.

Clase 12. 05.12

Silicon Valley. Y Combinator. Cena con cofounder de Airbnb. Charla de Ali, que trabajó con Steve Jobs. Office hours. El peso de mostrarse perfectos. Quién quiere vivir ahí. Niños millonarios. Inversionistas gacelas. Jugador de la NBA. Actores de Hollywood. Ashton Kutcher. Will Smith. Jason Kidd. Jugador de Fútbol Americano. Keisuke Honda (amigo de Mark González). Desarrolladores carísimos. La trampa de Google, FB. Oficinas tremendas. Helados gratis. Zorritos en el techo. Taller de maderas. App para restaurantes. Es mejor SV que Beuchef?

Clase 13. 12.12

A. Fracaso. Muertes. Cómo no morir. Contratar lento. El futuro. Del mundo. De ustedes.
Sus hijos no van a manejar un auto. Manejar estará prohibido. Recomendaciones para su futuro laboral.

Entrega Radar tech 3.

Clase 14. 19.12

Presentaciones IV y finales.

Bibliografía General

- Delivering Happiness, Tony Hsieh.
- The Art of not giving a Fuck, Mark Manson.
- Utopia for Realists, Rutger Bregman
- Homo Deus, Yuval Noah Harari.
- The everything store, Brad Stone.

Semestre:	Primavera 2018
Elaborado por:	Pedro Pineda, Natalia Fouillioux
Aprobado por:	Comisión de Docencia DII