

INTERNATIONAL
BusinessModel
COMPETITION



EL PRIMER Y MÁS GRANDE CONCURSO INTERNACIONAL DE LEAN STARTUP



¿Qué es el International Business Model Competition?

El International Business Model Competition (IBMC), es una de las competencias de Modelos de Negocios más grandes del mundo. La competencia requiere validar las hipótesis cruciales del modelo de negocio en lugar de la escribir un plan de negocio estático, hablar con clientes fuera del edificio en lugar de recopilar datos secundarios dentro del edificio y aplicar el desarrollo del cliente en lugar de confiar en el desarrollo de productos.

Proponemos este concurso como un desafío para que los estudiantes universitarios sean capaces de desarrollar sus ideas de negocio que pueden ser la base de una gran oportunidad.

En concreto el IBMC premia a los estudiantes por:

- 1) Buscar una idea de negocio innovadora con gran potencial de mercado.
- 2) Utilizar el lienzo de Canvas como marco para descomponer su idea en las hipótesis claves del modelo de negocio.
- 3) Comprobar los supuestos básicos del modelo de negocio con los clientes y las partes interesadas.
- 4) Aplicar los principios de Desarrollo del Cliente y Lean Startup para dar con la solución ideal.
- 5) Aprender a iterar y pivotar hasta conseguir un ajuste producto-mercado y un modelo de negocio validado con mayores posibilidades de éxito.

Impacto del programa

2015

GLOBAL

3,832 Equipos
276 Universidades
15 Países
\$644,500 Premios

LOCAL

287 Equipos
6 Universidades
869 Alumnos participantes
\$50,000 Premios

5,113 Equipos
482 Universidades
29 Países
\$663,000 Premios

2016

GLOBAL

LOCAL

500 Equipos
10 Universidades
1,500 Alumnos participantes
\$ 50,000 Premios

IBMC PERÚ – Emprendimientos Ganadores emprendedores:



Ganadores 2016 – HikiFoods

Empresa que busca proveer soluciones de alimentación sostenible y saludable a través del consumo humano de insectos mediante la promoción de un producto alto en nutrientes: harina de grillo. Esta se utilizará como complemento nutricional y apostará a sus consumidores la ración de nutrientes necesaria para poder tener una alimentación balanceada.



Segundo lugar 2016 - DipVix

Dispositivo capaz de detectar el cáncer de cuello uterino en forma temprana, privada y cómoda. La usuaria no tendrá la necesidad de acudir a un centro médico para realizarse el examen sino que podrá hacerlo en su casa, de la misma manera en que se haría una prueba de embarazo, comprando el kit en cualquier farmacia.

- [Jennifer Espinoza, Ganadora del concurso Reto de Impacto Global – Perú](#)



Ganadores 2015 – EzPlate

Plataforma web que ofrece a las personas que trabajan fuera de casa la opción de pedir comida casera preparada por personas que viven cerca de su trabajo, principalmente amas de casa que no tienen ingresos fijos.

- [Ganadores de la 4ta generación de Startup Perú](#)



Segundo lugar 2015 - Zonngo

Plataforma inteligente para compradores y vendedores que buscan fijar sus precios según las variaciones del mercado. La herramienta muestra referencias de los productos más buscados del mercado en tiempo real, identifica el mejor precio, direcciona a los usuarios a las páginas donde pueden encontrarlos y proporciona analítica de los precios.

- [Ganadores de la 4ta generación de Startup Perú](#)
- [Participantes en la Final Internacional de TIC Americas 2016](#)
- [Participantes en la hackathon de la NASA](#)

Modelo de Negocio vs Plan de Negocio

La competencia requiere la identificación activa y la validación de las hipótesis cruciales del modelo de negocio más que la redacción de un plan de negocio estático, hablando con los clientes fuera del edificio en lugar de recopilar datos secundarios dentro del edificio, aplicando el desarrollo del cliente en lugar de confiar en el desarrollo del producto y "Girar" o cambiar de curso en lugar de ejecutar en el plan.

Entonces, ¿cuál es exactamente la diferencia entre un modelo de negocio y un plan de negocios?



Fuera vs Dentro del Edificio: La mayoría de los planes de negocios están escritos usando la investigación bibliotecaria. Los modelos de negocio exitosos se logran hablando con los clientes y haciendo cambios basados en la retroalimentación de esas conversaciones.



Enfoque en las entrada vs las salida: la mayoría de las competencias de planes de negocios se centran en elaborar informes y presentaciones de diapositivas que comprueban todas las casillas correctas. El objetivo del IBMC es que el equipo logre identificar sus hipótesis y las convierta en hechos saliendo del edificio. Cuando una startup ha hecho esto, la historia es convincente y es impresionante contarla porque se basa en hechos reales.



Desarrollo Lean vs Desarrollo de Producto: Los planes de negocios implican un cuidadoso proceso de desarrollo de productos para optimizar el resultado final. El IBMC incentiva a los participantes a aplicar los principios de Lean Startup para comprimir radicalmente su ciclo de desarrollo y tomar un prototipo (incluso si es sólo una foto dibujada) para iniciar el proceso de aprendizaje.



Cambiar vs Fortalecer: La mayoría de los planes de negocios intentan fortalecer o probar la idea central con evidencias. Los jueces del IBMC estarán buscando casos donde los equipos aprendieron que estaban equivocados y probaron en una dirección nueva su idea de negocio. Su aplicación debe enfocarse en las lecciones aprendidas y los "pivots" hechos - cuanto más mejor.



Perseguir clientes vs Perseguir Financiamiento: Seamos realistas, muchos planes de negocios están escritos para recaudar dinero. Desafortunadamente, la fórmula del plan de negocios no capta las respuestas que más quieren ver: la validación real que puede hacer que los clientes realmente quieran un producto. En lugar de perseguir el dinero, el IBMC sugiere perseguir a los clientes.



Lanzar vs Hablar: Los planes de negocios a menudo hablan de lo que sucederá en el futuro. El IBMC es acerca de lo que aprendió aplicando el proceso de desarrollo de clientes / Lean Startup / Nail It Then Scale It.

Criterios de Evaluación

Cada ronda de la competencia se juzga mediante las siguientes preguntas:

#1 Hipótesis

- ¿Utilizó el equipo el lienzo de canvas para identificar y rastrear hipótesis?
- ¿El equipo expresó claramente sus hipótesis (suposiciones)?
- ¿Identificó el equipo las hipótesis más cruciales para satisfacer a sus primero cliente

#2 Prueba

- ¿El equipo diseñó pruebas de bajo costo, rápidas pero confiables de estas hipótesis?
- ¿El equipo realizó las pruebas de una manera confiable? Las pruebas deben estar debidamente justificadas

#3 Resultado

- ¿El equipo indicó claramente sus ideas y su aprendizaje? ¿Cómo ha validado o invalidado sus hipótesis? y si eso llevó a cualquier pivote (cambios)?
- ¿Está el equipo resolviendo un problema significativo (definido en términos de dinero o impacto)?

NOTA: Debido a que las empresas basadas en la web son más fáciles de probar, se pide a los jueces que no penalicen empresas de productos físicos o empresas relacionadas con la salud porque no han realizado tantas pruebas y validaciones como las empresas basadas en la web.

Para más información ver el documento adjunto: ***IBMC - Judge's Scorecard***

Guía para los participantes

Los siguientes complementos ayudarán a los equipos a encontrar herramientas para potenciar sus proyectos:

- # 1 Encontrar más información en el curso gratuito de Udacity - Steve Blank "How to Build a Startup"
- # 2 **Buscar** mentores apropiados y reunirse frecuentemente con ellos para impulsar su modelo
- # 3 Familiarizar al equipo con los siguientes recursos del sitio web del IBMC:
 - [Paquete de reglas e información](#)
 - [Criterios de evaluación](#)
 - [Validación de un modelo de negocio](#)
 - [Preparación de su presentación](#)

Y los conceptos en los libros de abajo (la mayoría de los libros tienen resúmenes):

- *Nail It, Then Scale It*
 - *Business Model Generation*
 - *The Startup Owner's Manual o Running Lean*
 - *The Lean Startup*
 - *Boom Start*
- # 4 Validar su progreso mediante el uso de la herramienta Canvas. Considere usar una plataforma digital para este proceso como:
 - [The Big Idea Canvas](#)
 - [LEANSTACK.com](#) (de los creadores de "the Lean Cavas")
 - [LeanMonitor.com](#)
 - [Business Model Fiddle](#)
- # 5 Ver los siguientes videos en el sitio web del IBMC:
- Orientación para la Presentación y Mejores Prácticas
 - Ejemplos de envío
 - Ganadores pasados
- # 6 Seguir estos blogs y cuentas de medios sociales:
 - IBMC Facebook y Twitter
 - Blog de Strategyzer
 - Blog de Steve Blank
 - El blog de Ash Maurya