

TALLER LEAN: CUSTOMER DEVELOPMENT

Fecha: **Martes, 1 de marzo de 2016.**

Horario: De 16:00 a 20:00 horas.

Lugar: Sala Naranja. Parque Científico Universidad de Valladolid.

Edificio I+D - Campus Miguel Delibes (Valladolid).

Organiza: Parque Científico UVA.

Objetivos:

En el marco del Plan de Transferencia de Conocimiento Universidad - Empresa 2015-2017 de la Junta de Castilla y León, el Parque Científico UVA organiza este taller con el objetivo general de que la comunidad universitaria del Campus de Valladolid conozca el enfoque *Lean Startup* para la detección de oportunidades de creación de nuevos negocios a través de la metodología *Customer Development*.

Como objetivos más específicos, destacamos:

- ✓ Proveer a los asistentes de nuevas metodologías y herramientas para diseñar negocios de éxito y que puede convertir ideas en un gran negocio.
- ✓ Descubrir el proceso eje del enfoque *Lean Startup: Customer Development*. Sus principios, manifiesto y cada una de sus correspondientes fases.
- ✓ Destacar la necesidad que tienen los emprendedores de aprender de sus potenciales clientes para desarrollar el producto o servicio que realmente éstos necesitan, por lo que tendrán que pivotar su modelo de negocio.
- ✓ Lograr que la comunidad de la Universidad de Valladolid en el Campus de Valladolid conozca cómo lo han hecho los emprendedores más exitosos de Silicon Valley, saber cuáles son sus herramientas de trabajo y conocer qué proceso han seguido para conseguir el éxito de sus empresas.

El taller será impartido por **Néstor Guerra**, emprendedor, mentor y profesor. Es uno de los expertos más reconocidos en el ámbito de emprendimiento Lean Startup. Ha sido ponente en eventos tan importantes como TEDx, Expomanagement, Salón miEmpresa, ESL, EBE, entre otros.

Esta actuación se encuadra en el Plan TCUE 2015-2017 y ha sido seleccionada en el marco de un programa operativo cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Junta de Castilla y León.

Beneficiarios:

Estudiantes, egresados, profesores, investigadores, doctorandos, PAS y, en general, toda la comunidad de la Universidad de Valladolid.

Programa:

1. Manifiesto *Customer Development*.
2. Proceso *Customer Development* y búsqueda del modelo de negocio.
3. Pasos y herramientas necesarios:
 - a. *Customer Discovery*.
 - b. *Customer Validation*.
 - c. *Customer Creation*.
 - d. *Company Building*.

Aquellos asistentes con una idea de negocio que deseen validar, podrán recibir un servicio de asesoramiento por parte de Néstor Guerra, previo contacto con el Parque Científico Universidad de Valladolid.

COORDINACIÓN:

Pedro Ignacio Ruiz de la Loma, asesor al Emprendedor de la Unidad de Creación de Empresas de la Universidad de Valladolid. Parque Científico Uva.

Correo electrónico:

asesor.parque.cientifico@uva.es

Teléfono: 983 18 6425

INSCRIPCIONES:

Asistencia gratuita previa inscripción en el siguiente enlace

<http://goo.gl/forms/A3Oz2Df2X2>