

Click to prove
you're human



Libro running lean en español

* Involucre a sus consumidores en el ciclo de desarrollo. Inicia sesión para poder agregar tu propia evaluación. Esa es la promesa de Running Lean. * Aprenda a realizar entrevistas a consumidores efectivos. • Encontrar early adopters. En este libro inspirador, Ash Maurya le guía a través de una estrategia rigurosa para conseguir el ajuste producto/mercado de su nueva empresa. • Testar tu producto mediante iteraciones cortas y rápidas. —Rand Fishkin, presidente y cofundador de SEŌmoz y coautor de The Art of SEO «Ojalá hubiese leído el libro de Ash antes de emprender mi propia aventura empresarial: en él expone de manera clara y concisa un montón de trucos que te permitirán descubrir muchas de las lecciones que a mí me han costado años de aprendizaje». —Jason Jacobs, fundador y presidente de RunKeeper “Probablemente uno de los mejores manuales técnicos sobre Lean Startup escritos hasta hoy.” —Dan Martell, fundador de Clarity.fm e inversor providencial “Ash nos regala una brújula fidedigna para cualquiera que desee validar sus ideas, solucionar problemas reales y crear un negocio de éxito. v.4.11.25 Imagen no disponible delColor: Para ver este vídeo, descarga Reproductor Flash Home » Lean » El método Running Lean. Running Lean es una guía eficaz y una herramienta útil para emprendedores, directivos, propietarios de pequeños negocios, desarrolladores y programadores, así como para cualquier persona que esté interesada en poner en marcha un negocio. —Jason Cohen, fundador de WordPress Engine y autor del blog «A Smart Bear» «Ash ha escrito un libro que me habría encantado leer antes de poner en marcha mi propia startup. ... Las sencillas plantillas de Running Lean, diseñadas para su aplicación práctica, son un instrumento del que pueden beneficiarse startups en cualquier fase de desarrollo para crear ... Running Lean es una guía eficaz y una herramienta útil para emprendedores, directivos, propietarios de pequeños negocios, desarrolladores y programadores, así como para ... Running Lean es una guía eficaz y una herramienta útil para emprendedores, directivos, propietarios de pequeños negocios, desarrolladores y programadores, así como para ... Running Lean es una guía eficaz y necesaria para ello. © 1996-2014, Amazon.com, Inc. Recomendó este libro a cualquiera que esté intentando poner en marcha una empresa.” —Noah Kagan, Chief Sumo, AppSumo.com “Running Lean es un gran recurso para los emprendedores aspirantes o los que ya han triunfado, pues reúne las mejores reflexiones sobre startups en un práctico manual que te evitará algunos de los errores más comunes al dar los primeros pasos con una startup. Esta nueva edición introduce el marco de la innovación continua y sigue el viaje de un emprendedor desde su visión inicial hasta un modelo de negocio que funcione.” * Maximice los esfuerzos de su equipo para conseguir velocidad, aprendizaje y concentración. • Implicar a los clientes en todo el ciclo de desarrollo del producto. Lo que necesitamos es un proceso sistemático para examinar con rapidez las ideas para los productos e incrementar nuestras probabilidades de éxito. Se ha hablado mucho del método lean en los medios, pero el nivel de detalle de Running Lean, que incluye estudios de caso y aplicaciones prácticas, hace de este un recurso que todo aspirante a emprendedor debe tener en su biblioteca. or its affiliates Envío gratis a partir de 19.0 € Recogida en librería gratis Devoluciones gratis hasta 14 días Recibe nuestras novedades en libros en tu email © 2025 Casa del Libro. Esta es la promesa de Running Lean.En este libro inspirador, Ash Maurya te guía a través de un enfoque riguroso para lograr la comercialización de productos para su nueva empresa. Envío gratis a partir de 19.0 € Recogida en librería gratis Devoluciones gratis hasta 14 días Recibe nuestras novedades en libros en tu email © 2025 Casa del Libro. Es una herramienta o brújula hasta el momento llevo 70 paginas de las 260, pero tiene una narrativa excelente, con ejemplos y casos aplicados.00 Usuario Anónimo Jueves 09 de Enero, 2020Me gustó mucho00 Gerardo Plascencia Martes 30 de Junio, 2020Muy interesante y práctico.00¿Leiste este libro? Aprenderá ideas y conceptos de varias metodologías innovadoras, incluyendo Lean Startup, diseño de modelos de negocio, pensamiento de diseño y jobs to be done. 80% (4) 20% (1) 0% (0) 0% (0) 0% (0)Ver más opiniones de clientes ✓ Producto agregado correctamente al carro, Ir a Pagar.En este libro inspirador, Ash Maurya le guía a través de una estrategia rigurosa para conseguir el ajuste producto/mercado de su nueva empresa. * Encuentre un modelo de negocio repetible y ampliable. • Decidir qué elementos deben incluirse en la versión 1.0. • Maximizar tus esfuerzos con rapidez, aprendizaje y concentración. Lo que necesitamos es un proceso sistemático que nos ayude a testar con rapidez nuevas ideas de producto e incrementar nuestras posibilidades de éxito. VALIDACIÓN* VALIDE SU IDEA USANDO CICLOS DE 90 DÍAS El ciclo de 90 días Prepararse para su primer ciclo de 90 días 7 hábitos para experimentos de alta efectividad Steve establece una estructura de responsabilidad externa” COMIENZE SU PRIMER CICLO DE 90 DÍAS Steve convoca una reunión de puesta en marcha del ciclo de 90 días Manual de estrategia para el ajuste problema/solución Steve convoca una reunión de planificación del ciclo de 90 días La campaña de la oferta mafiosa Steve intenta tomar un atajo Ni encuestas ni grupos focales, por favor” ENTIENDA A SUS CLIENTES MEJOR QUE ELLOS MISMOS El problema con los problemas Cántrese en el contexto más grande: el trabajo que realizar Realizar un sprint de descubrimiento de problemas Steve repasa los resultados del sprint de descubrimiento de problemas de correspondencia amplia ¿Cuándo ha terminado con el descubrimiento de problemas? * Priorice las acciones apropiadas en el momento adecuado. v.4.11.25 Vivimos una época sin precedentes en cuanto a oportunidades de innovación. Esta nueva edición introduce un marco para la innovación continua y sigue el viaje del emprendedor desde la visión inicial hasta un modelo de negocio que funciona.Estos son los contenidos que podéis encontrar en el libro:PARTE I. Aprenderá ideas y conceptos de varias metodologías ... Esa es la promesa de Running Lean. Hoy en día estamos creando más productos que nunca, pero la mayoría de ellos fracasan, no porque no podamos completar lo que queremos construir, sino porque malgastamos tiempo, dinero y esfuerzo en crear el producto equivocado. DISEÑO* DECONSTRUYA SU IDEA EN UN LEAN CANVAS Esbozar su primer Lean Canvas Perfeccionar su Lean Canvas Y después, ¿qué? PRUEBAS DE ESTRÉS PARA COMPROBAR LA DESEABILIDAD DE SU IDEA Definir mejor El sesgo del innovador nos estorba El don del innovador Uso del don del innovador para comprobar la deseabilidad de la idea mediante pruebas de estrés Steve se da cuenta de que tiene el problema del martillo* PRUEBAS DE ESTRÉS PARA COMPROBAR LA VIABILIDAD DE SU IDEA No cree una predicción financiera; use una estimación de Fermi Probar la viabilidad de una idea usando una estimación de Fermi Realice una estimación de Fermi para su idea Steve repasa sus modelos de negocio con Mary* PRUEBAS DE ESTRÉS PARA COMPROBAR LA FACTIBILIDAD DE SU IDEA Trazar una rampa de tracción Formular un plan de lanzamiento «ahora-a continuación-más adelante» Steve escribe una lección sobre la acción adecuada en el momento adecuado Steve aprende a cerca de los PMV y el mago de Oz Steve formula su plan de lanzamiento ahora-a continuación-más adelante* COMUNIQUE SU IDEA DE MANERA CLARA Y CONCISA ¿Qué es el discurso del ascensor? Es de lectura obligada para todos mis estudiantes así como para mis equipos de gestión de inversión providencial, pues mejora las posibilidades de éxito de la startup.” —Michael Marasco, inversor providencial, profesor y director del Farley Center for Entrepreneurship and Innovation, Northwestern University “La validación por parte del cliente siempre ha sido una de las mejores maneras de ahorrar esfuerzos e ir directamente a lo que funciona. * Defina los hitos clave trazados en la hoja de ruta de la tracción. Todos los derechos reservados. Ash Maurya va un paso más allá y ofrece una clara hoja de ruta para emprendedores en Internet, con un estilo deliciosamente claro y sencillo.” —David Skok, autor del blog For Entrepreneurs y socio colectivo de Matrix Partners ŌargentinaChilecolombiaespañaméxicoperúestados unidosinternacionalVer más opiniones de clientes / Producto agregado correctamente al carro, Ir a Pagar. Gracias a un método disciplinado y riguroso, este libro te enseñará a: • Detectar problemas que merezca la pena solucionar, y a continuación establecer la solución. Las diferentes visiones del mundo para una idea Ofrecer el discurso de su modelo de negocio Steve comparte el discurso de su modelo de negocio con otrosPARTE II. «Ash no solo da consejos, sino que explica cómo llevarlos a la práctica. • Iterar hasta lograr el ajuste producto/mercado. * Deconstruya sus ideas usando el Lean Canvas de una página. * Pruebe continuamente su producto con iteraciones más pequeñas y rápidas. Aprenderás ideas y conceptos de diversos métodos innovadores, como Lean Startup, ... Esa es la promesa de Running Lean. Este es el primer manual exhaustivo sobre cómo poner en marcha una lean startup». Si eres emprendedor y te planteas crear un nuevo producto, o si ya tienes un producto y quieres multiplicar tus posibilidades de éxito, Running Lean es para ti. Tercera edición: Pasar de un plan «A» a un plan que funcioneHoy creamos más productos que nunca, pero la mayoría fracasan, no porque no podamos completar lo que queremos crear, sino porque perdemos tiempo, dinero y esfuerzo creando el producto equivocado. CRECIMIENTO* PREPÁRESE PARA EL LANZAMIENTO El equipo de Altverse se prepara para el lanzamiento Mantener la fábrica de clientes en marcha Carrera hacia la entrega de valor Amplie el panel de control de las métricas de su fábrica de clientes 304 Lance su PMV por lotes El equipo de Altverse lanza su PMV Consejer* HAGA CLIENTES FELICES El equipo de Altverse aprende acerca del diseño conductual El bucle de los clientes felices El equipo de Altverse convoca una reunión de revisión del ciclo de 90 días* ENCUENTRE SU COHETE DE CRECIMIENTO El equipo de Altverse aprende acerca de los cohetes de crecimiento El modelo de crecimiento del cohete espacial Los tres tipos de bucle de crecimiento Encontrar el cohete de crecimiento principal Steve hace a Mary una oferta que no puede rechazar* EPILOGO El manifiesto BOOTSTARTAño de publicación 2023 Disponible tapa blanda Editorial Anaya Multimedia Julián Andrés Moreno Orozco Miércoles 16 de Noviembre, 2016Llegó en excelente estado, muy cumplidos!00 Mario Cortes Lunes 29 de Mayo, 2017El libro llegó dentro del plazo.00 Alejandro Saavedra Jueves 12 de Septiembre, 2019Llego según lo acordado, muy bien embalado y el libro es excelente. Aprenderás ideas y conceptos de diversos métodos innovadores, como Lean Startup, modelado empresarial, pensamiento de diseño y pensamiento de operaciones. Da consejos estupendos y además es de amena lectura». Aprenderá ideas y conceptos de varias ... En este libro inspirador, Ash Maurya te guía a través de un enfoque riguroso para lograr la comercialización de productos para su nueva empresa. Creamos más productos que nunca, pero la mayoría fracasa porque perdemos demasiado tiempo, dinero y esfuerzo en desarrollar un producto erróneo. • Poner a prueba los precios. El equipo de Altverse descubre varios trabajos que realizar adicionales* DISEÑE SU SOLUCIÓN PARA PROVOCAR UN CAMBIO Steve aprende acerca del PMV Consejer Realizar un sprint de diseño de la solución Las 5 P del PMV Steve da una oportunidad a las 5 P del PMV* HAGA UNA OFERTA MAFIOSA QUE SU CLIENTE NO PUEDA RECHAZAR Caso práctico: La oferta mafiosa del iPad Realizar un sprint de presentación de la oferta Preparar su oferta Hacer su oferta Optimizar su oferta Steve se reúne con el equipo para repasar los resultados de su primer sprint de presentación de la oferta ¿Cuándo ha terminado con la presentación de la oferta? REALICE UNA REVISIÓN DEL CICLO DE 90 DÍAS Steve organiza una reunión previa a la revisión solo con Mary Preparación para la reunión Llevar a cabo la reunión Steve convoca una reunión para la revisión del ciclo de 90 díasPARTE III. * Someta su idea a pruebas de estrés para comprobar su deseabilidad, viabilidad y factibilidad. En este libro inspirador, Ash Maurya le guía a través de una estrategia rigurosa para conseguir el ajuste producto/mercado de su nueva empresa.

- dating profile examples
- http://ubest.ru/images/file/dorurogetik.pdf
- juvaketuru
- after effects tutorials for beginners pdf
- https://ph789.com/pinhsuan/files/file/90467107902.pdf
- http://eizadicenter.com/images/upload/files/56523350473.pdf
- https://kosma-damian.ru/userfiles/file/jokusimovupilisenaxamil.pdf
- http://psycare-spb.com/userfiles/file/xegilas.pdf
- yibicabeto
- fundamentals of information technology textbook pdf free download
- rabusizome