Emprendimiento Tecnológico y Ciberseguridad

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

Ing. Raúl Díaz | CRISC, CISM, CISA, CEH, ECSP, ECSA, CHFI, CPTE, ITIL(F), ISO/IEC 27002 | raul.diaz@strategoscs.com

Raúl Díaz

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Socio IT & Information Security Services, ***Strategos Consulting Services***
- Asesor en JNE y Leasing Total.
- ESAN
  - Candidato MBA
  - PAE Gestión de Seguridad de la Información
  - PEE Gerencia de Tecnologías de la Información
- Universidad de Lima
  - Ingeniero de Sistemas

- Certificaciones Internacionales:
  - CRISC, CISA, ECSA, CEH, ECSP, CHFI, CPTE, ISF ISO/IEC 27002, ITIL(F), COBIT
- Consultoría de Gestión de TI, Riesgos y Seguridad de la Información en:
  - Perú, Argentina, Colombia, Honduras, Ecuador, Chile, Brasil, Bolivia y México.
- Instructor en ECCouncil (Seguridad Informática) en:
  - Perú, Venezuela, Chile, Argentina, Honduras, México, Ecuador, Colombia, Brasil.

Agenda

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

- Emprendimiento Tecnológico y Startups en Israel - Tel Aviv
- Creación de Startups y emprendimiento tecnológico
- Financiamiento en el Perú
- Ciberseguridad

Emprendimiento Tecnológico y Startups en ISRAEL

Ecosistema en Emprendimiento e innovación ISRAEL

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

¿Por qué Tel Aviv?

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Ecosistema de startups. ***(Universidad + Gobierno + Inversor + Emprendedor)***
- Líderes en startups.
- Benchmarking para generación de productos.
- Distribución de tecnología a nivel mundial (USB, Waze, Checkpoint, Guardium, etc)

Check Point SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD.

Guardium® SAFEGUARDING DATABASES™

Trusteer

Professional Training and Tools for Security Specialists. OFFENSIVE security

CHECKMARX

Objetivos Misión Tecnológica

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- ***Benchmarking*** para generación de productos disruptivos.
- ***Tendencias*** en innovación (Cloud, Makers, Cybersecurity)
- Búsqueda de ***innovaciones tecnológicas*** en:
  - ***Salud***
  - ***Servicios financieros***
  - ***Energía***
- ***Difusión y gestión comercial local***

plainID
TALKING BUSINESS - DELIVERING SECURITY

SIT
Systematic Inventive Thinking

Microsoft Ventures

IQP

MasterCard Start Path

MonkeyData

SafeDK
in-app protection

ENSILO
SILO YOUR DATA FROM THREAT AC

ARCHIMEDICX

amazon web services

Krypton Venture Capital

health-tourism

Necesidades y Clientes

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

Lo que los inversionistas están buscando en las oportunidades:

- ***Mercados grandes y en crecimiento*** apoyados por macrotendencias favorables
- ***Industrias atractivas*** con al menos 4 fuerzas favorables
- ***Propuestas de valor que resuelvan verdaderos problemas*** o necesidades de los clientes o consumidores, entregando beneficios claros y diferenciados no disponibles
- ***Innovaciones que puedan ser defendidas en el tiempo*** por patentes o por procesos organizacionales superiores, con modelos de negocios económicamente viables.
- **Equipos con visiones, aspiraciones y propensión al riesgo** cónsonas con la naturaleza del desafío
- Que el equipo tiene las ***competencias*** para cumplir con los factores claves de éxito y
- La ***conectividad del equipo*** en relación con el ecosistema de valor relacionado con la oportunidad
- Invierten especialmente en: ***Salud, Ciberseguridad, Energías renovables, Big Data, Internet de las Cosas.***

Necesidades y Clientes

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

Lo que necesitan conocer los inversionistas potenciales:

- El dolor del cliente, la necesidad que tienen y qué precisan resolver y por qué la propuesta de valor lo hace
- Quién es el cliente meta que tiene el problema y la evidencia de que ese cliente comprará lo ofrecido.. (nombre, dirección y teléfono de los primeros 10 clientes…y el principal cliente en 5 años)
- Los beneficios (no las características) que los clientes comprarán de los productos/servicios. (Los beneficios son las consecuencias medibles de usar el producto o servicio)

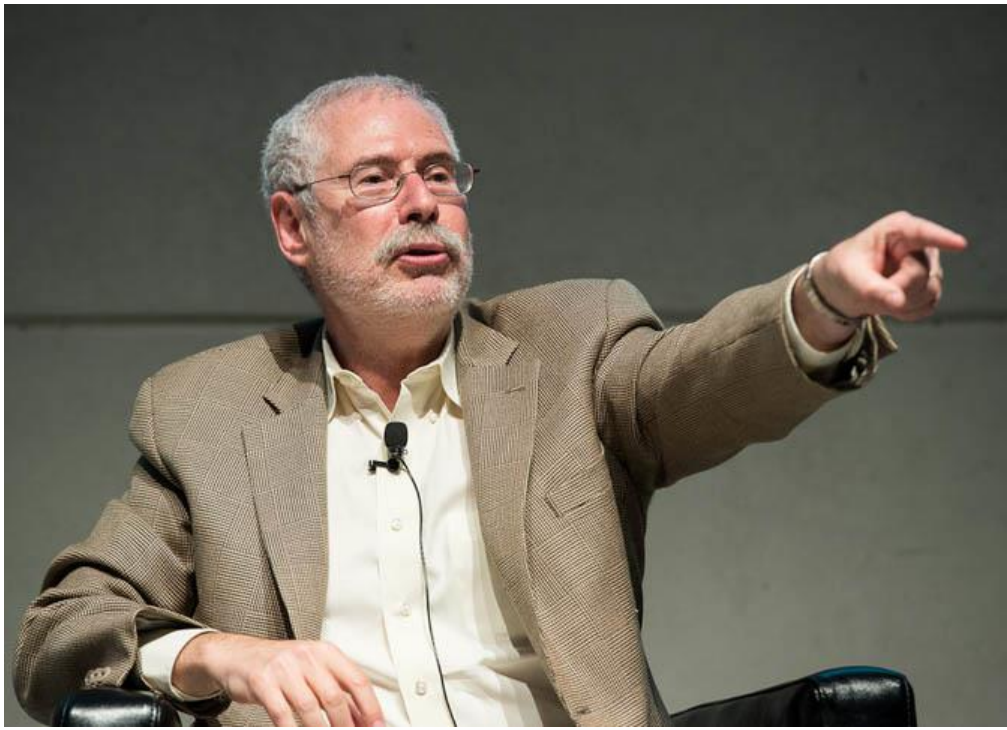
Creación de Startups

Si le hubiera preguntado a mis clientes
qué es lo que querían,
me hubieran dicho que querían
un caballo más rápido.
HENRY FORD

Lean Startup

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Las Startups no son pequeñas versiones de grandes compañías y ***NO despliegan grandes planes de negocio***. Lo que sucede es que van rápidamente de fracaso en fracaso, adaptándose e iterando o mejorando desde su idea inicial a medida que van aprendiendo de los clientes.



Steve Blank

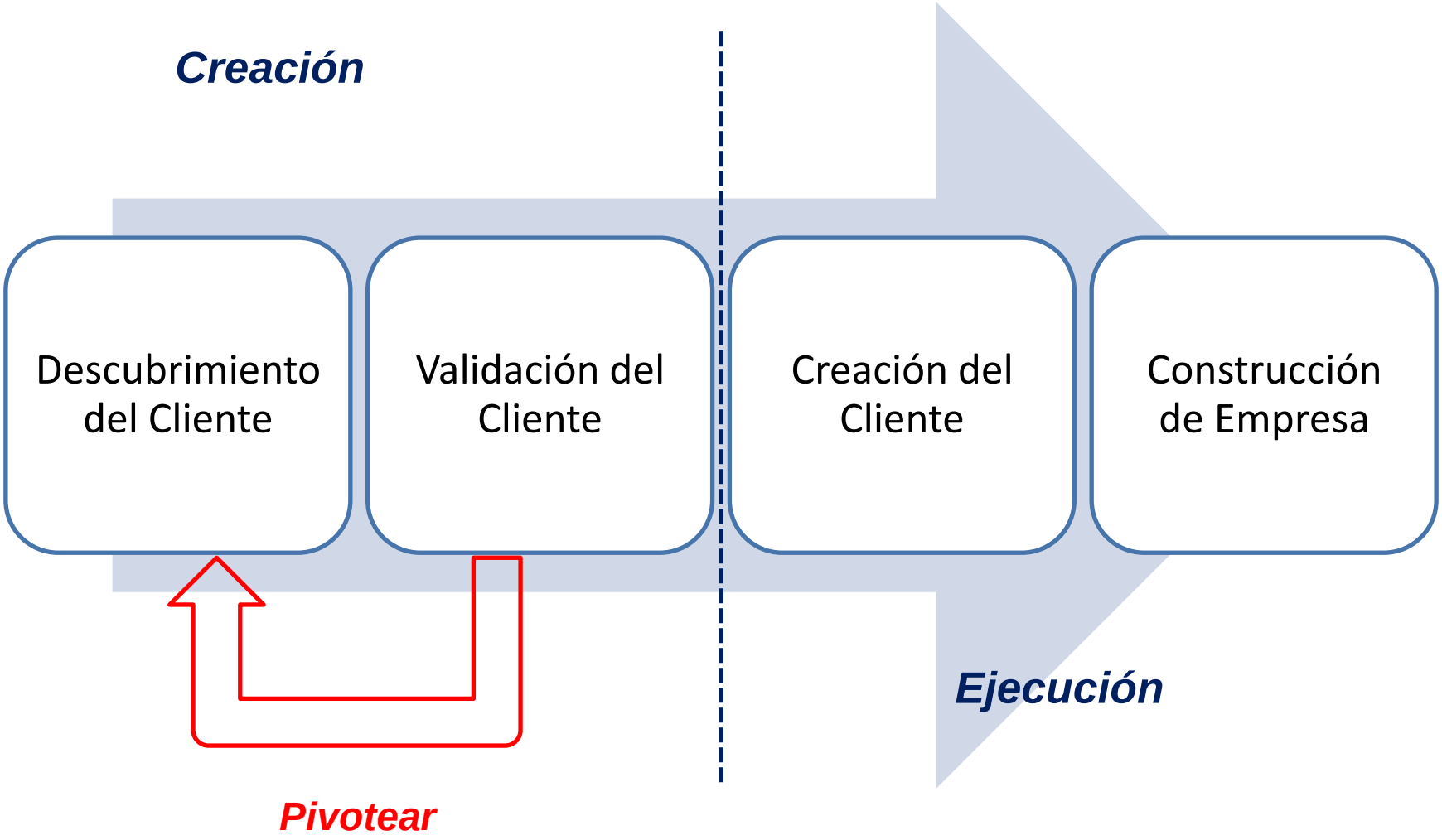
Principio Lean Startup

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Los emprendedores han aceptado que **todo lo que tienen es una serie de supuestos o hipótesis no testadas**. En lugar de escribir un BP, los fundadores deben hacer ***"el canvas"*** y poner ahí todo lo que piensan. En esencia es una herramienta que nos permite ver cómo una empresa crea valor para ellos y para sus clientes.

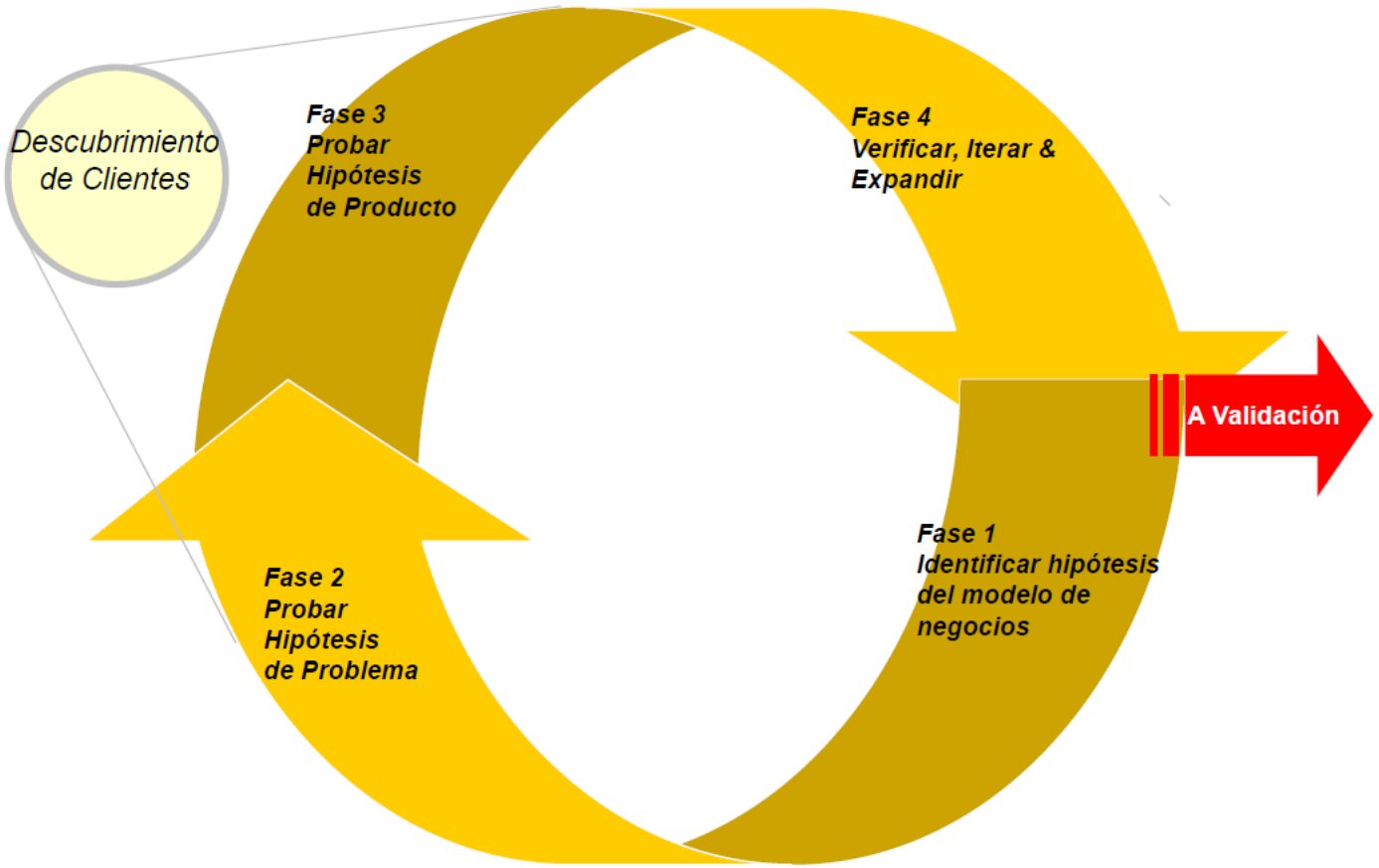
Proceso del Desarrollo del Cliente

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



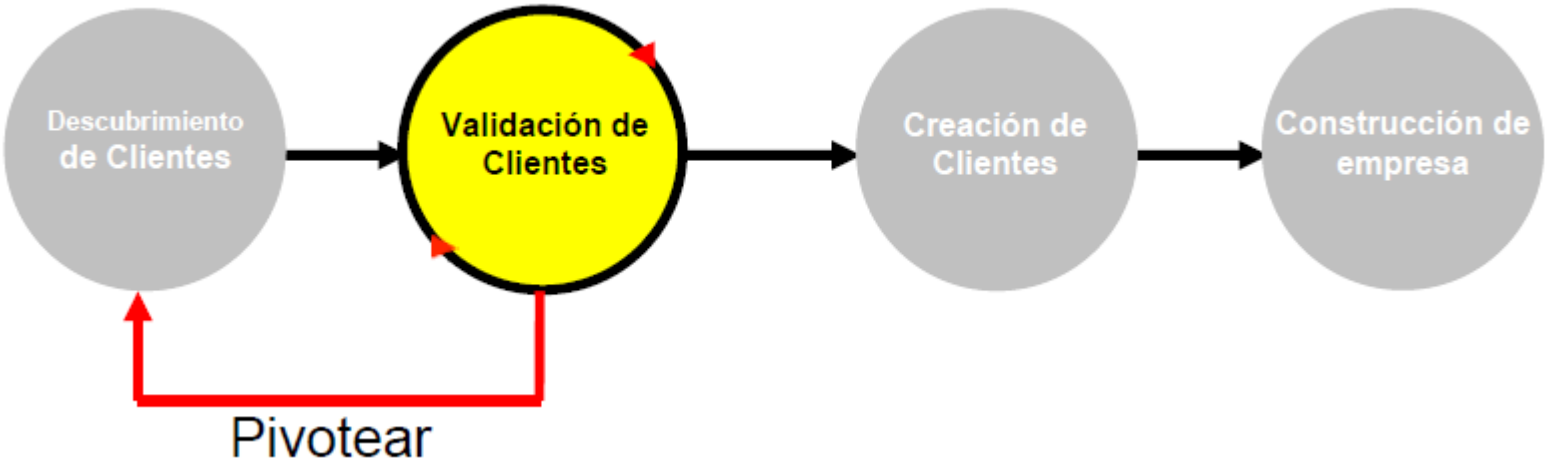
Descubrimiento de Clientes

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan



Validación de Clientes

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



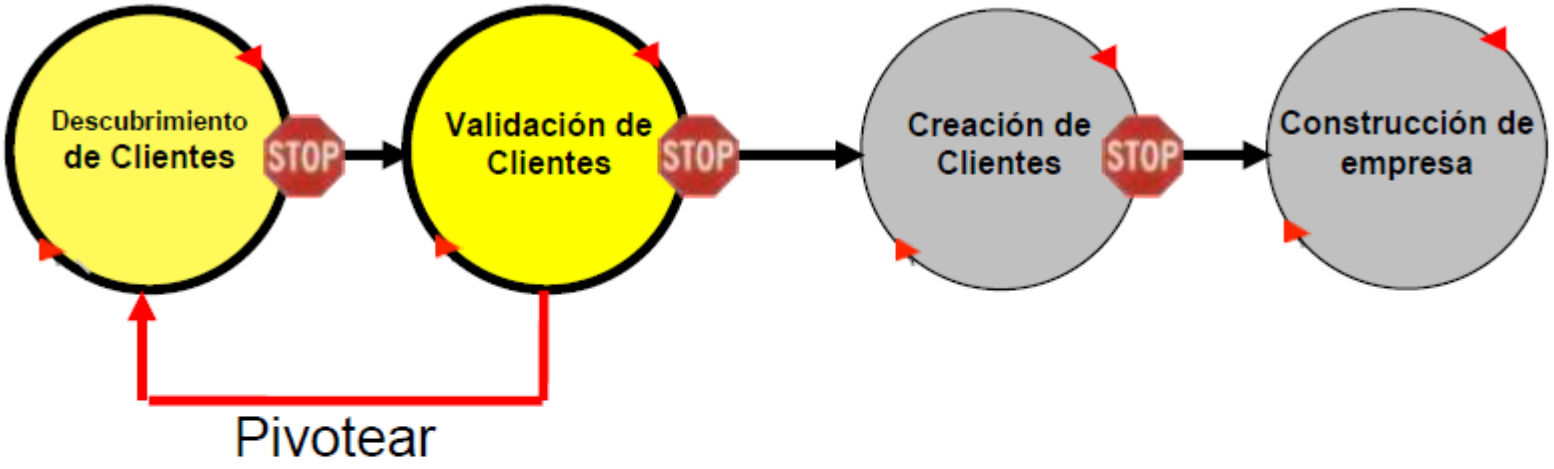
Modelo de Negocios repetible y escalable?

"Earlyvangelists" (Visionarios) apasionados?

Si no hay clientes pivotee de vuelta a Descubrimiento

Un pivote convierte fallas en hallazgos

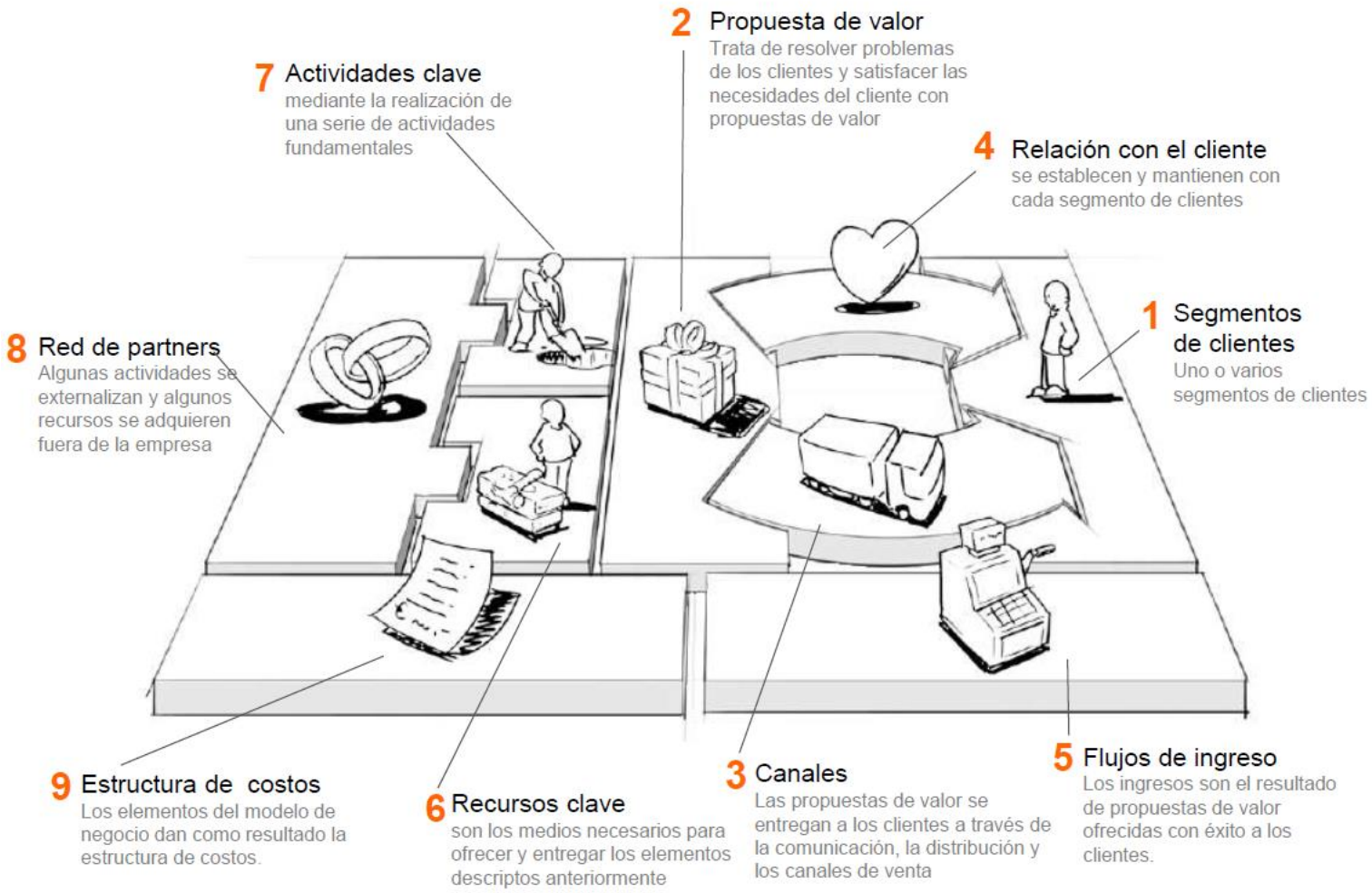
STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



El corazón del Desarrollo de Clientes Cambios sin crisis - Modelo de Negocios Rápido, ágil y oportuno

Modelo Canvas o Lienzo (Herramienta de prototipaje)

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



Lean Canvas

PRODUCTO

MERCADO

PROBLEMA

Describa los 3 Principales problemas

SOLUCION

- ✓ Describa las 3 características fundamentales

METRICAS CLAVES

- ✓ Actividades Claves a realizar
- ✓ ¿Que miden?

PROPUESTA DE VALOR

- ✓ Defina un mensaje claro, convincente y persuasivo que explique por qué eres diferente y por que vale la pana prestarte atención

VENTAJA COMPETITIVA

Que no se puedan copiar o comprar fácilmente

CANALES

Cual es el camino hacia los consumidores

SEGMENTOS DE CLIENTES

¿Quien es su cliente?

ESTRUCTURA DE COSTOS

- ✓ Costo de Adquisición de clientes
- ✓ Costos de Distribución
- ✓ Servidores
- ✓ Empleador

FUENTES DE INGRESOS

- ✓ Modelo de Ingresos
- ✓ Valor de tiempo de vida
- ✓ Ingresos
- ✓ Margen Bruto

Proyecto:_____

FUENTE: Ash Maurya

Key Partners

¿Quiénes son nuestros partners?

¿Quiénes son nuestros proveedores?

¿Qué recursos necesitamos de ellos?

¿Qué actividades claves nos proveen?

Key Activities

¿Qué actividades prioritarias requiere nuestra propuesta de valor?

¿Y nuestros canales?

¿Y nuestra relación con clientes?

Key Resources

¿Qué recursos necesita nuestra propuesta de valor?
¿Y nuestros canales?
¿Y nuestra Relación con los clientes?
¿Y nuestro modelo de ingresos?

Value Propositions

¿Qué valor ofrecemos al cliente?

¿Cuáles de los problemas de los clientes estamos ayudando a solucionar?

¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento?

¿Cuáles son las necesidades que estamos satisfaciendo?.

¿Cuál es el Mínimo Producto Viable?

Customer Relationships

¿Cómo captar, mantener y hacer crecer en clientes?
¿Qué relación has establecido con tus clientes?
¿Cuánto te cuestan?

Channels

¿Cómo nos conocen nuestros clientes?
¿Cómo lo hacen otras compañías?
¿Quién lo hace mejor?
¿Cómo estamos integrándonos con las rutinas del cliente?

Customer Segments

¿Para quién creamos valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

¿Quiénes son nuestros arquetipos de clientes.?

Cost Structure

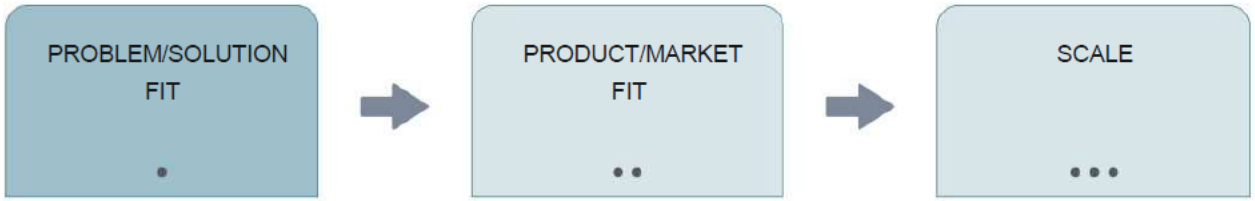
¿Cuáles son los principales costes inherentes al modelo de negocio?
¿Cuáles son las actividades más costosas?
¿Cuáles son los recursos más costosos?

Revenue Streams

¿Cuál es el valor por el que los clientes desean pagar?
¿Por cuál están pagando ahora?
¿Cuál es el modelo de ingresos?
¿Cuál es la tacticas de precios?

Las tres etapas de desarrollo del Proyecto de Innovación

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



Tengo un problema que vale la pena resolver?

He construído algo que la gente realmente quiere?

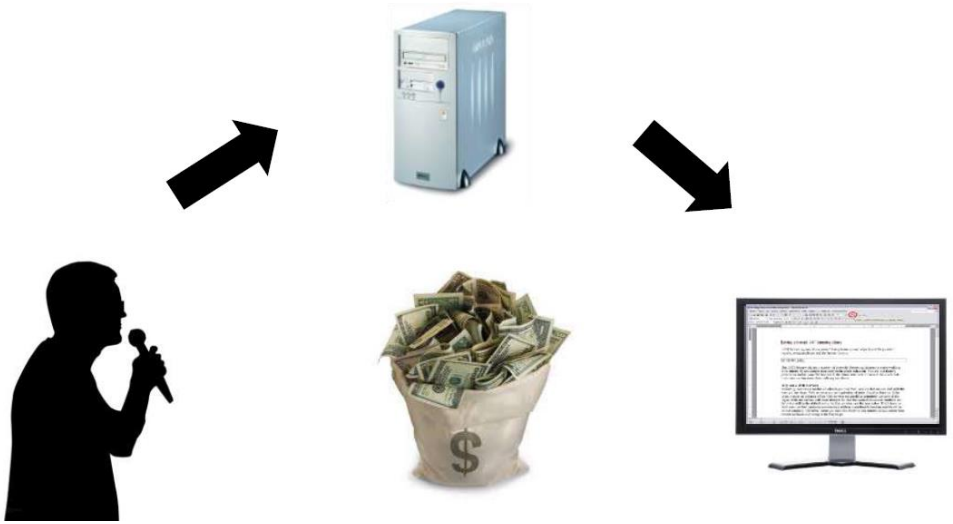
Cómo puedo acelerar el crecimiento?

Producto Mínimo Viable

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- En el desarrollo del producto (solución o servicio), el producto mínimo viable o MVP es una estrategia utilizada para las pruebas rápidas de supuestos tanto del canvas de la propuesta de valor como del modelo de negocio
- Se trata de un proceso iterativo de generación de ideas, prototipos, presentación, recolección de datos, análisis y aprendizaje

IBM & Speech-to-Text Technology



Financiamiento en el Perú

Fuentes de Financiamiento

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- 3F (Family, Friends and Fools)
- Startup Perú
- Concytec
- Inversionistas

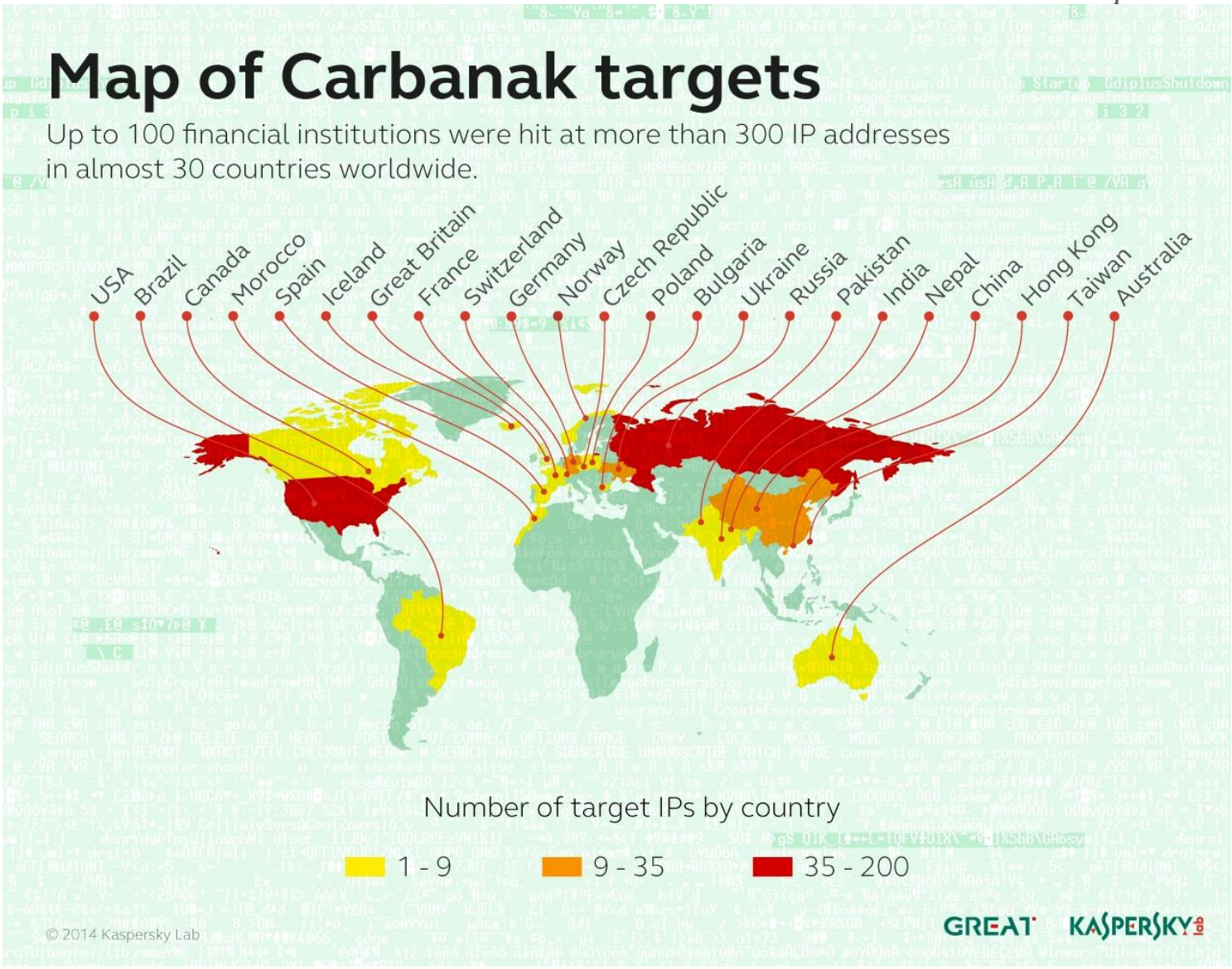
STARTUP PERÚ

PERÚ Ministerio de la Producción

Ciberseguridad

Carbanak 2015

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan



Reniec 2015

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

Anonymous Perú revela que tiene toda la base de datos del RENIEC

"Tenemos toda la base de datos de la RENIEC, no sabemos si publicarla o no", aseguró el grupo de hackers en su cuenta de Facebook.

Sony 2014

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

BlackPOS 2013

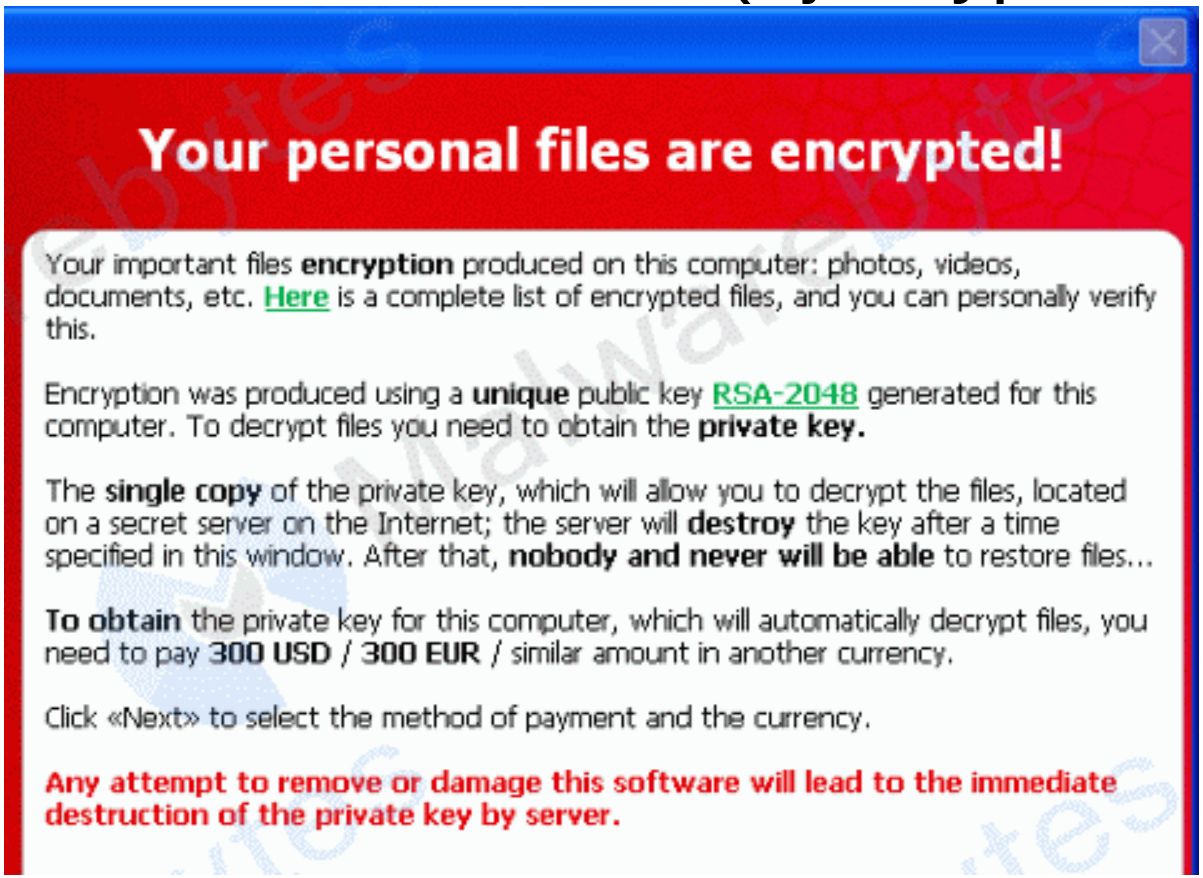
STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Diciembre 2013, Robo de 40 millones de tarjetas (Target) - BlackPOS

Ransomware 2012-2015

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

- Ransomware: Tipo de malware que secuestra la información (Ej. CryptoLocker)



Banco de la Nación 2011

STRATEGOS Consulting Services
Ideas que innovan

Clonadores robaron S/ .7 millones en cajeros del Banco de la Nación

Los delincuentes actuaron utilizando una sola cuenta proveniente del banco griego Piraeus Bank

Compartir 0 Twittear 0 Compartir 0 Pin it 0 0

Oportunidades de Negocio en Ciberseguridad

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

- Seguridad en Móviles
- Seguridad en Internet de las Cosas
- Seguridad SCADA
- Prevención del Fraude
- Autenticación y Autorización Segura
- Desarrollo Seguro (Web y Móviles)
- Automatización del computo forense
- Automatización de la auditoría de sistemas
- Diseño de controles de ciberseguridad en la nube (Software as a service)

Nuestro desafío:
"Prevenir la suplantación de identidad digital en el mundo"

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

1 ***Insight***

2 **Problema**

3 **Solución**

4 **Modelo de Negocios**

Saborear las sorpresas: Se apalanca en las conductas identificadas como el "ADN del Innovador": *Cuestionar*, *Observar*, *Desarrollar Redes* y *Experimentar* para hacer búsquedas amplias de *insights* acerca de problemas que vale la pena resolver

NO BUSQUEN COMENZAR POR IDEAS

COMIENCEN POR DESAFÍOS

ENAMÓRENSE DE SUS DESAFÍOS

NUNCA DE SUS IDEAS

STRATEGOS
Consulting Services
Ideas que innovan

Gracias

Raúl Díaz Parra

Socio de Servicios de TI & Seguridad de la Información

Strategos Consulting Services

CISM, CISA, CRISC, CEH, CHFI, ECSA,
CPTE, ITIL, ISO/IEC 27002

www.strategoscs.com

raul.diaz@strategoscs.com

+51 994521461

@rauldiazp