



SUNY Summer Startup School

Lean LaunchPad and Customer Discovery

Go to **PollEV.com/olgaepetrova959** for interactive question content



Antonio (Tony)
Frontera

Professor, *School of Management, Binghamton University*
Entrepreneur in Residence, *Cornell University; Center for
Regional Economic Advancement; Southern Tier Startup
Alliance*
Program Director- NSF, *Innovation Binghamton I-Corps Site*

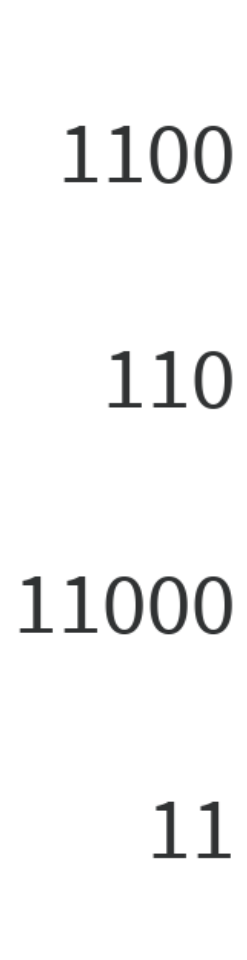


Olga
Petrova

PhD
Technology Licensing Associate, *Binghamton University*
Director, *Binghamton XCEED Cleantech Accelerator*
Coordinator and Instructor, *Innovation Binghamton
I-Corps Site*

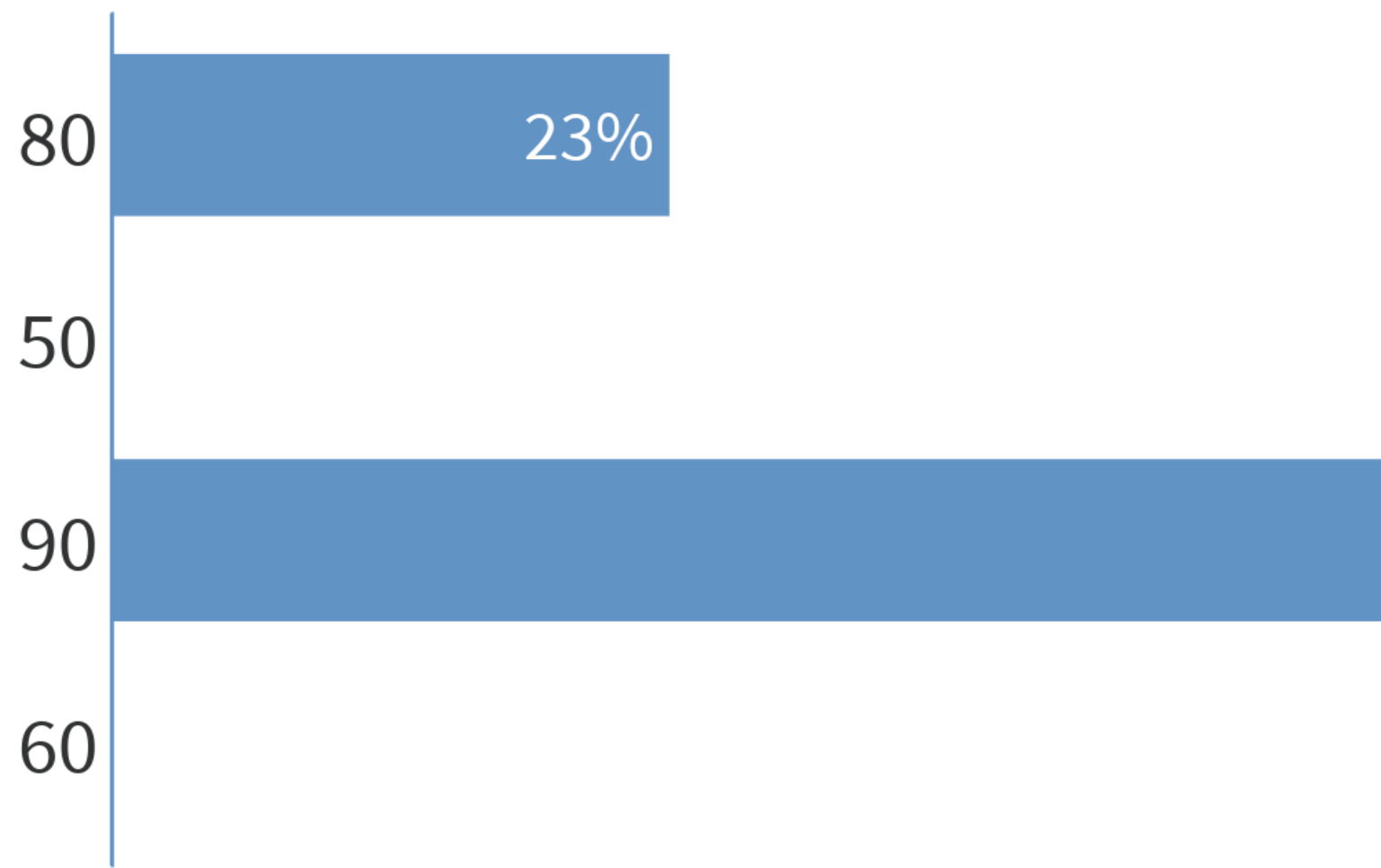


How many startups are formed





What percent of startups



97% of all Documented Ideas Fail
75% of all VC Backed Ideas Fail



Why do most startups fail?

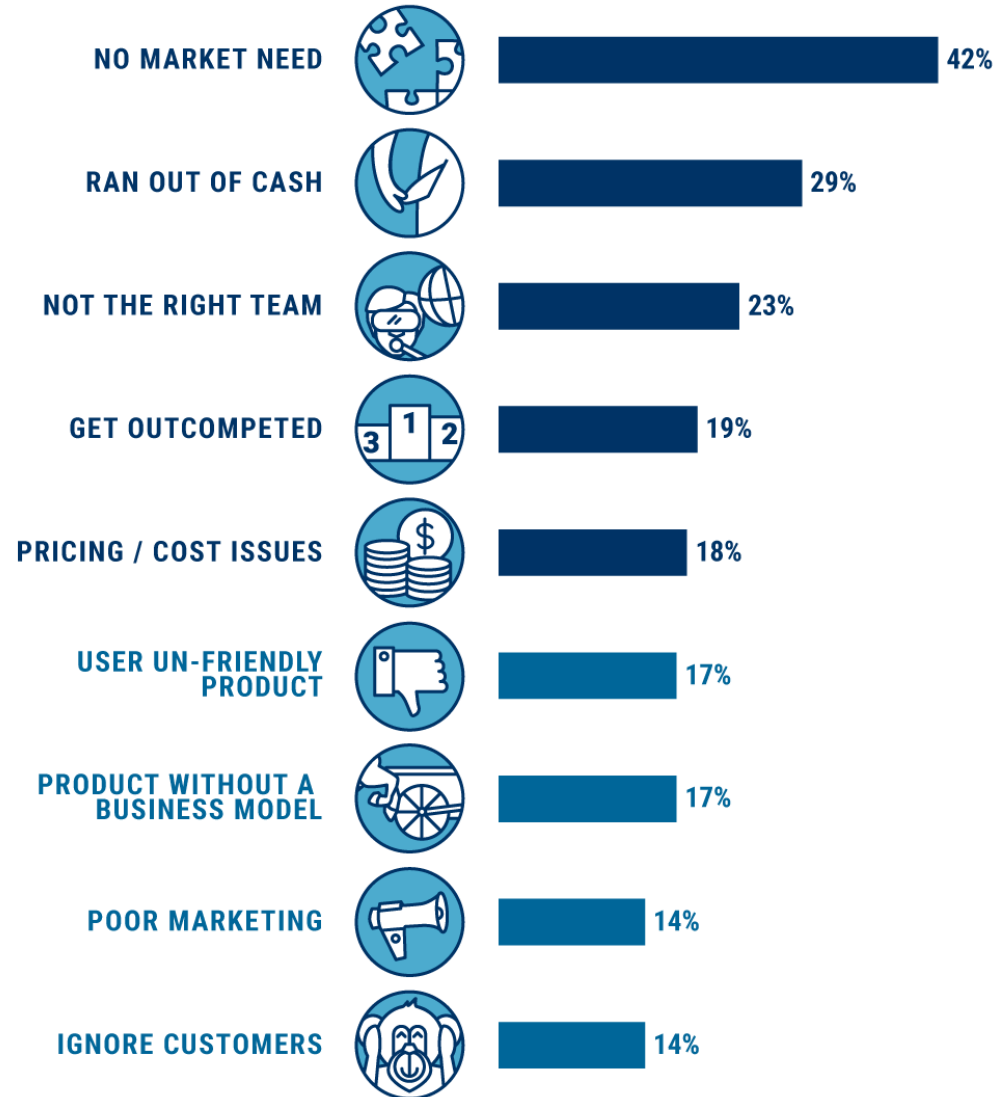
When poll is active, respond at Pollev.com/olga

Text **OLGAEPETROVA959** to **22333** once

Why do most startups fail?



BASED ON ANALYSIS OF 101 STARTUP POSTMORTEMS
Top 20 Reasons Startups Fail





PORT WARP NACELLE

ワープ・ナセルは、右舷と左舷に計4基搭載されている。このうち右舷のワープ・ナセルは、宇宙航行中に推進力と方向性を制御することが可能である。

ワープ・ナセルの推進システムは、NACELLE RCS THRUSTER DUAL。スラスターは、宇宙航行中の姿勢制御に使用される。

WARP ENGINE FIELD CHILL

ワープ・エンジン・フィールド・チャイルドは、超光速航行のために必要となるワープ・フィールドを生成するための装置である。宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給する。

BUSSARD RAMSCOPE

バスタード・ラム・スコープは、高エネルギーのプラズマを生成するための装置である。宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給する。

TURBULIT ROCKING CONNECT

ターボリット・ロッキング・コネクタは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

OBSERVATION LOUNGE

観望ラウンジは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

MAIN SHUTTLEWAY

メイン・シャトル・ウェイは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

APPROACH GUIDANCE SYSTEM (P-10)

近接誘導システムは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

DEFENSIVE SHIELD GRID

防御シールドグリッドは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

AFT PHOTON TORPEDO LAUNCHER

後部光子魚雷発射機は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

AFT PHASER ARRAY

後部フェイズ・アレイは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

TRANSMITTER EMITTER (TYP)

送信機・受信機は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

MAIN IMPULSE ENGINE

メイン・イムプルース・エンジン、メイン・エンジンに接続している。4基のエンジンが、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給する。

SHUTTLEWAY 3

シャトル・ウェイ3は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

SAUCER MODULE IMPULSE ENGINE

ソーサー・モジュール・イムプルース・エンジン、ソーサー・モジュールに接続している。2基のエンジンが、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給する。

EMERGENCY FORESS DRIVING

緊急脱出装置は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

MAIN BRIDGE

メイン・ブリッジは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

EXTENSIBLE DOCKING PORT/ELEVATOR

拡張ドッキング・ポート/エレベーターは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

PRIMARY MILL SAUCER MODULE

プライマリ・ミル・ソーサー・モジュールは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

UNISAL PHASER ARRAY

ユニサル・フェイズ・アレイは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

TER FORWARD

ター・フォワードは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

LIFEBAT MATCHES (TYP)

ライフバット・マッチは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

REGISTRATION NUMBER

登録番号は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

EMERGENCY FLUSH VENTS

緊急脱出装置は、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。

UPPER SENSOR PLATFORM

上層センサー・プラットフォームは、宇宙航行中に必要となるエネルギーを供給するための装置である。



CONSTRUCTION FACILITY: UTOPIA PLANITIA FLEET YARDS, MARS

DESIGNATION: U.S.S. ENTERPRISE

PROJECT: GALAXY-CLASS STARSHIP

REGISTRATION NUMBER: NCC-1701-D

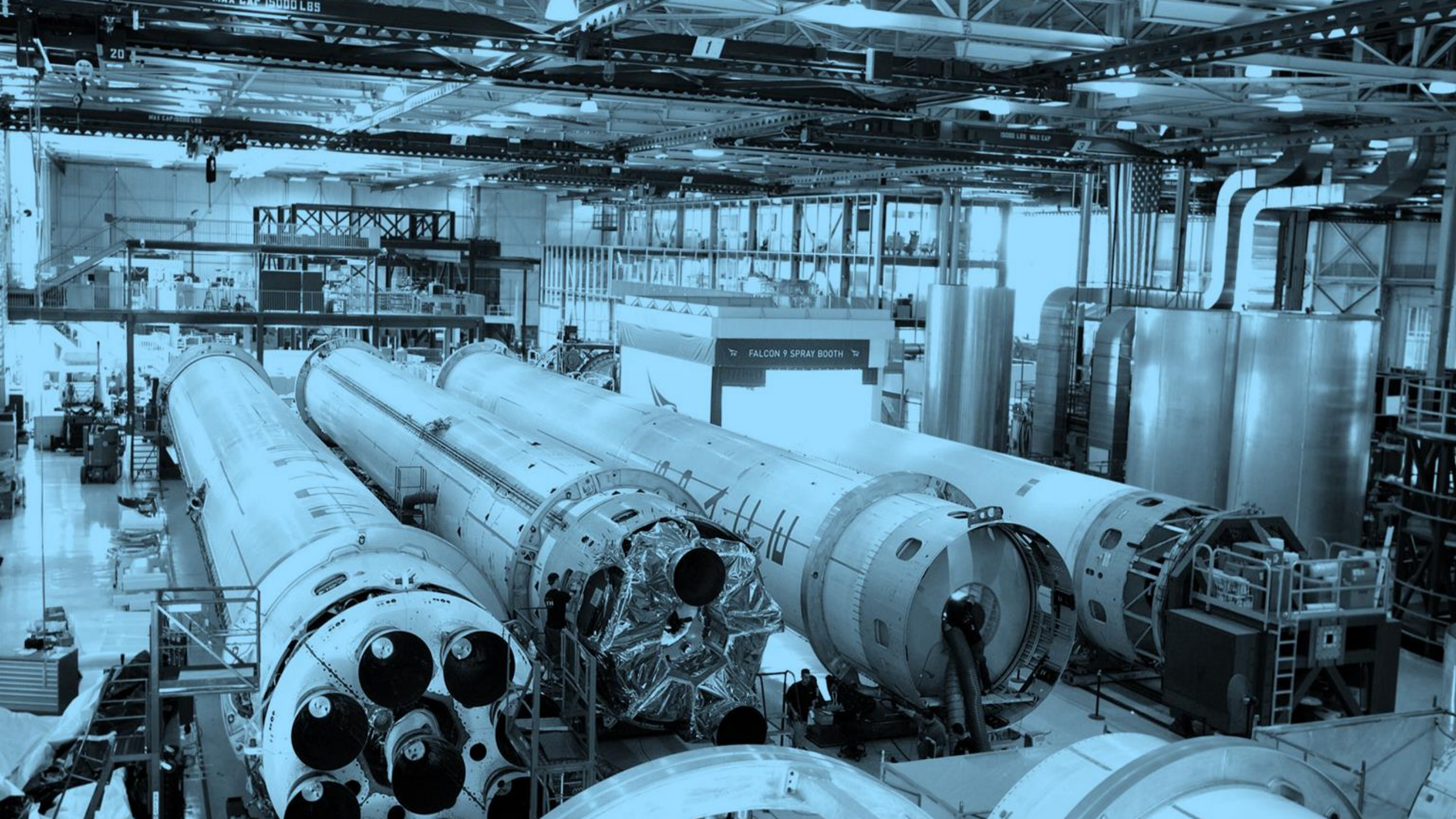
ILLUSTRATIONS: Rick Sternbach



M T W T F S S						
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

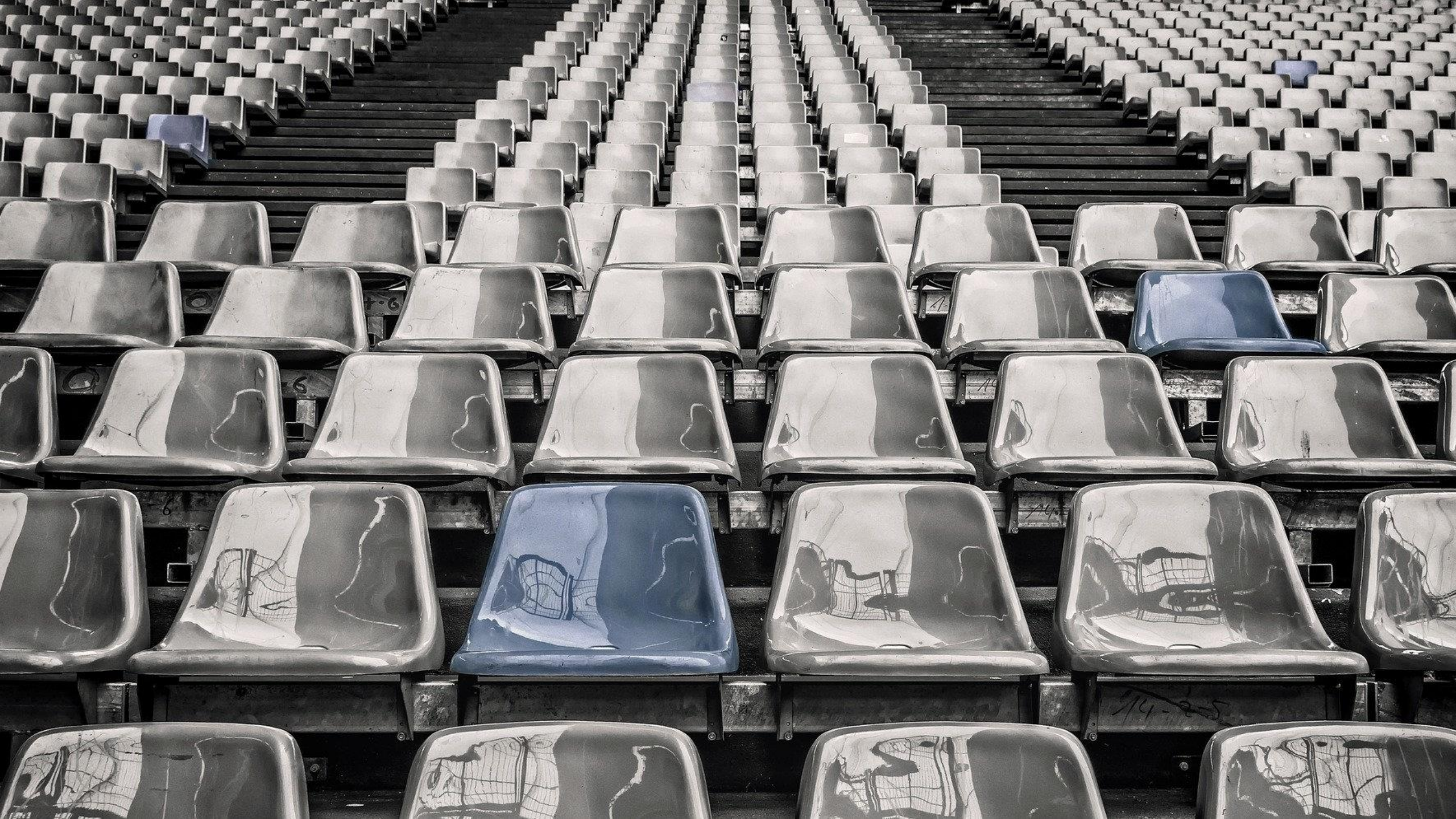








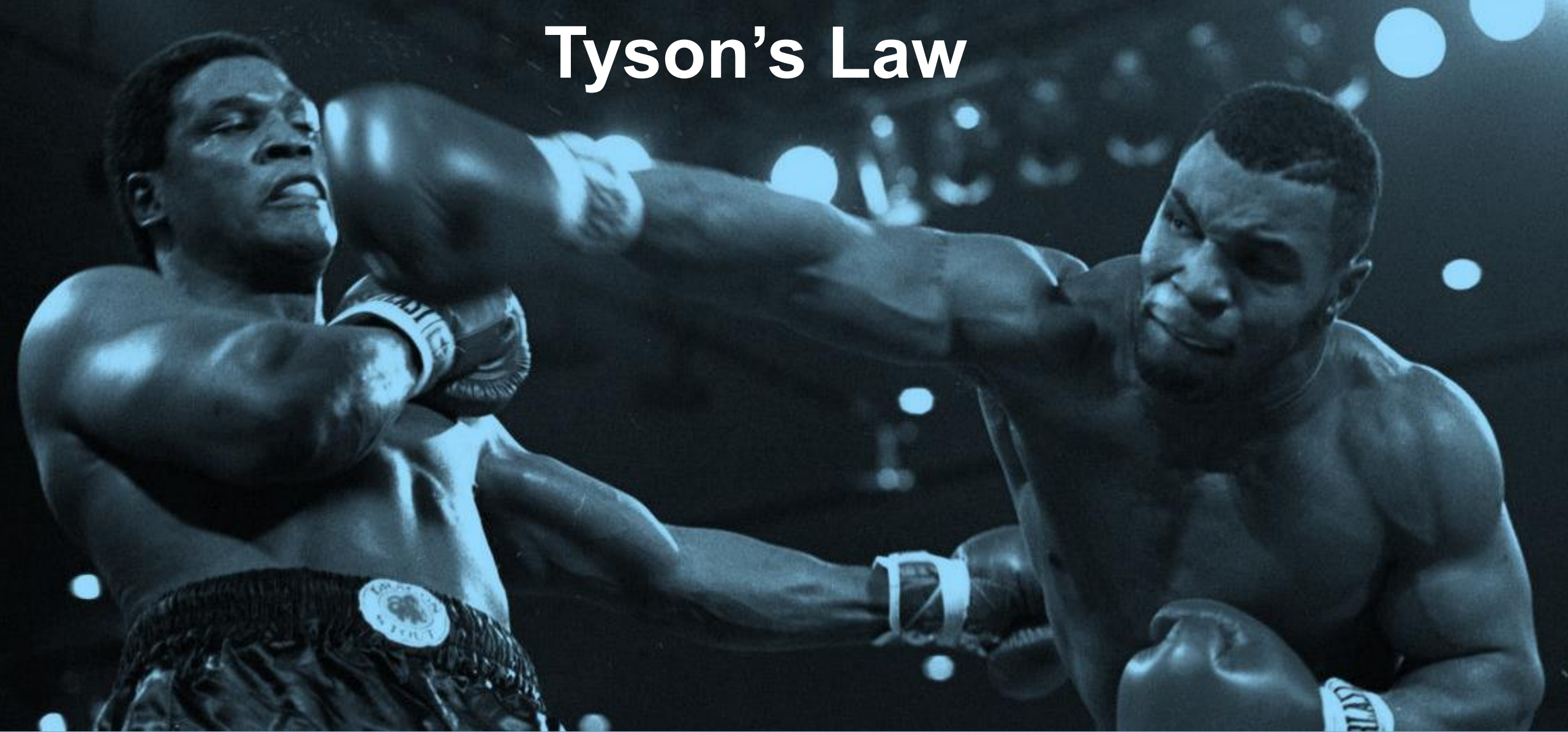








Tyson's Law



Everyone has a plan until they get punched in the mouth

**No business plan survives
first contact with a customer**

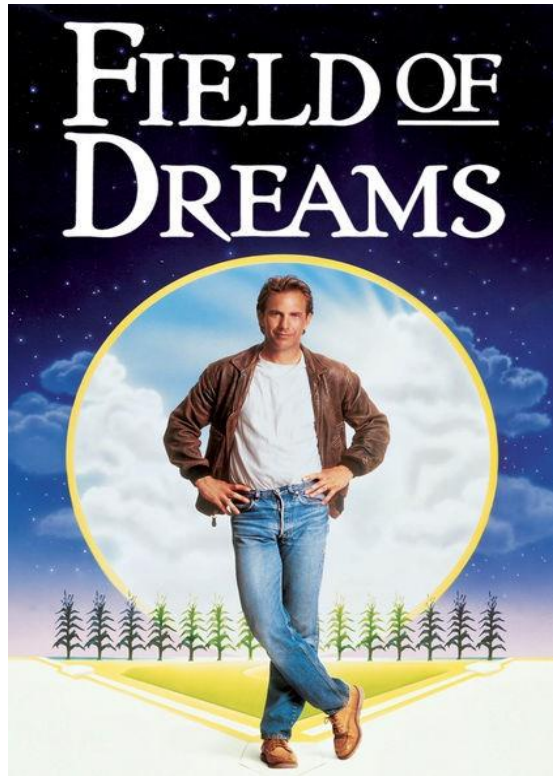








Too many entrepreneurs operate on faith-based entrepreneurship



**DON'T FIND CUSTOMERS FOR YOUR PRODUCT.
FIND PRODUCTS FOR YOUR CUSTOMERS.
- SETH GODIN**



FAILURE Stories



- Raised over **\$100MM USD** in 2001
- Used funds to focus on **tech development**
- Thought everyone would want one
- Projections: **10,000 Segways per week**

How many Segways do you think we week?

"4 "

"3 "

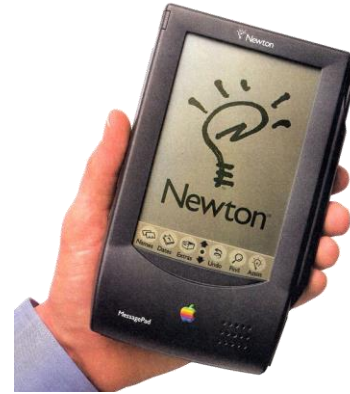
"10 per month "



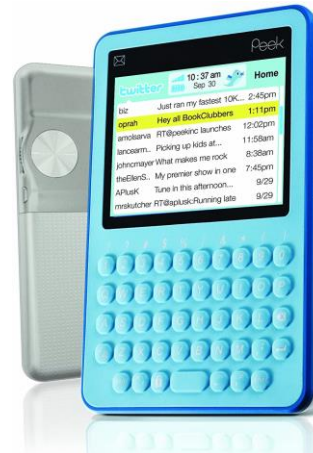
- Raised over **\$100MM USD** in 2001
- Used funds to focus on **tech development**
- Thought everyone would want one
- Projections: **10,000 Segways per week**

After **2 years** they sold **6,000 TOTAL Segways**

Not only the little guys fail from a lack of customers




GLASS



The Essence of Lean




Create a sustainable and scalable business model ***before***
running out of resources
(cash, enthusiasm, social capital, etc.)



When poll is active, respond at **PollEv.com/olga**

Text **OLGAEPETROVA959** to **22333** once

What is a startup?




Start the presentation to see live content. For screen share software, share the entire screen. Get

 iCorps

 iCorps Site

SUMMER SCHOOL

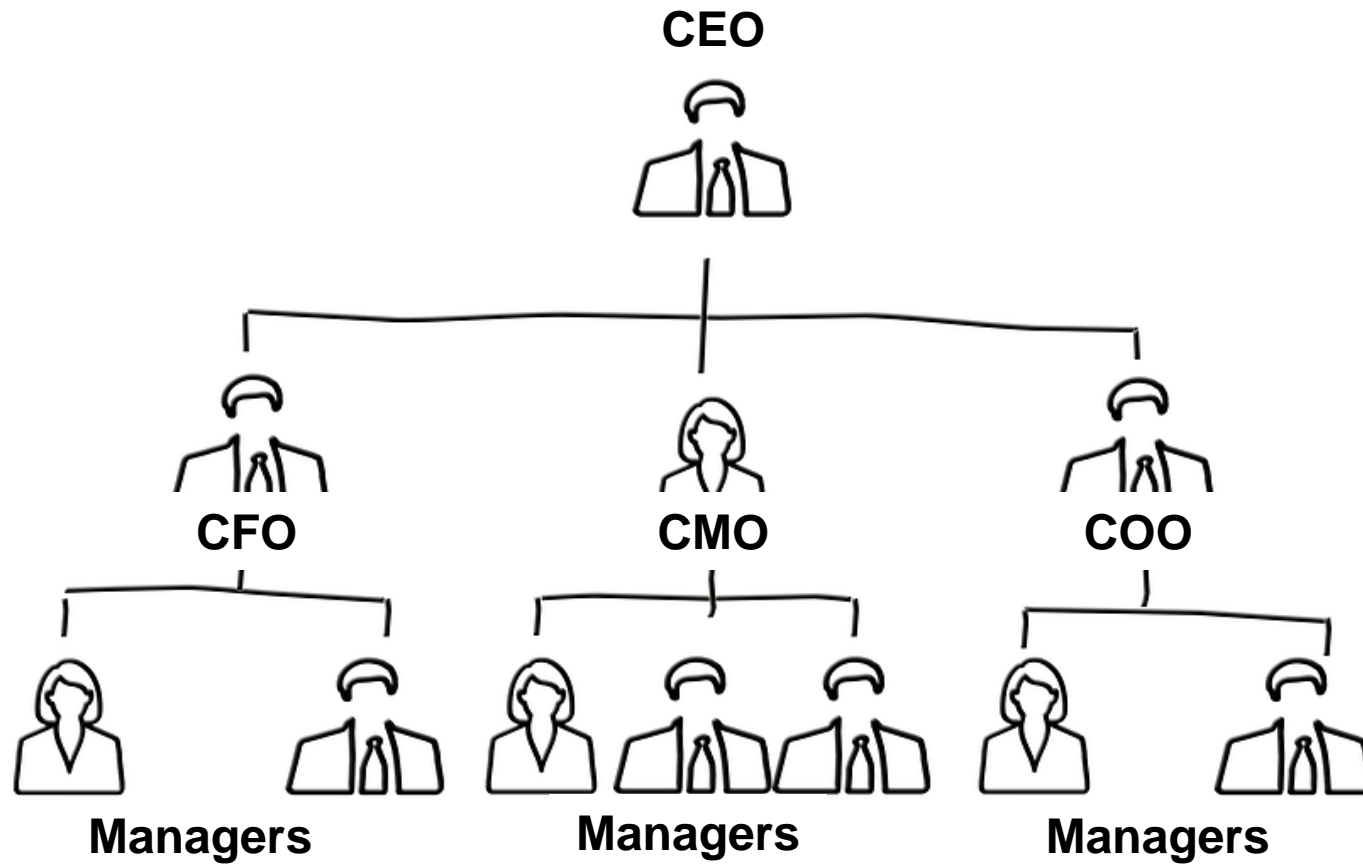


When poll is active, respond at **PollEv.com/olga**

Text **OLGAEPETROVA959** to **22333** once

What is the difference between a start

What is a STARTUP?



It is **NOT** a scaled-down version of a larger **company**

STARTUP

A temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model

A startup aims to become a company



STARTUPS *vs.* COMPANIES



STARTUPS

**Begin with a series
of unknowns (mostly)**

THEY SEARCH



EXISTING COMPANIES

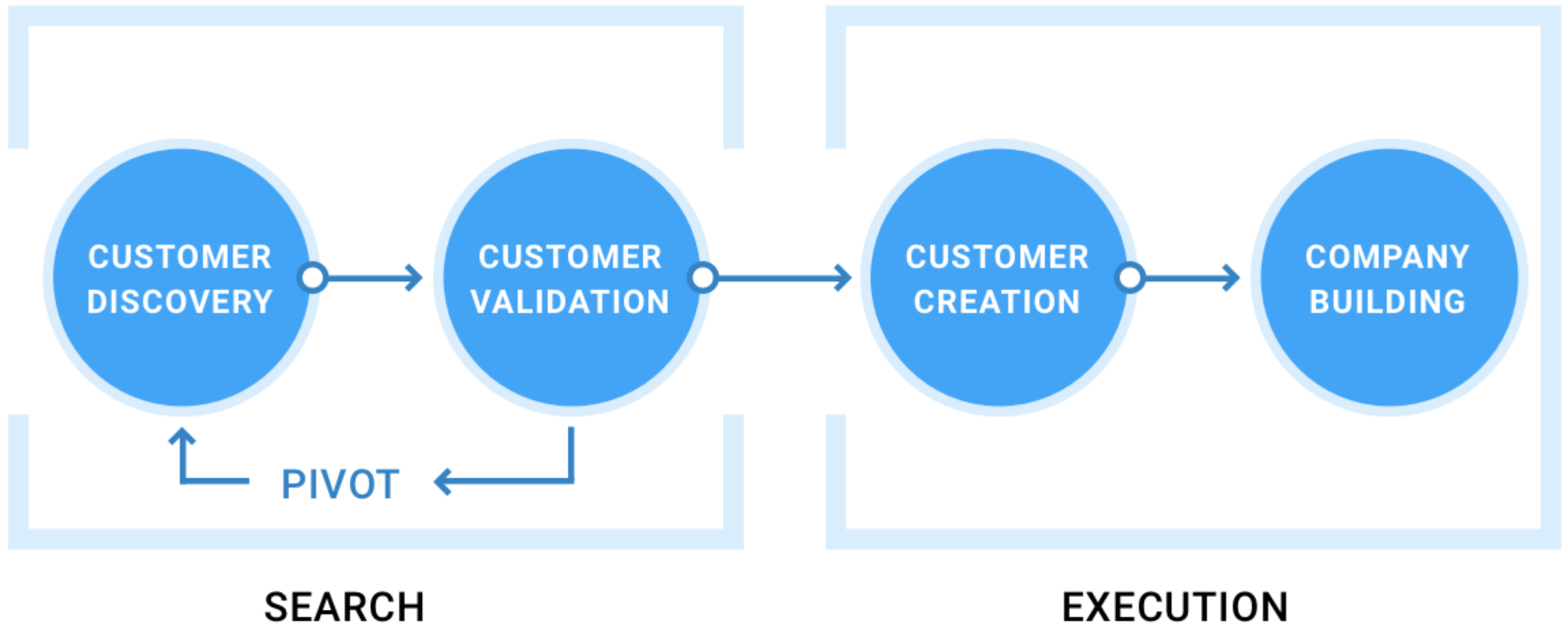
**Deal with execution
of knowns (mostly)**

THEY EXECUTE



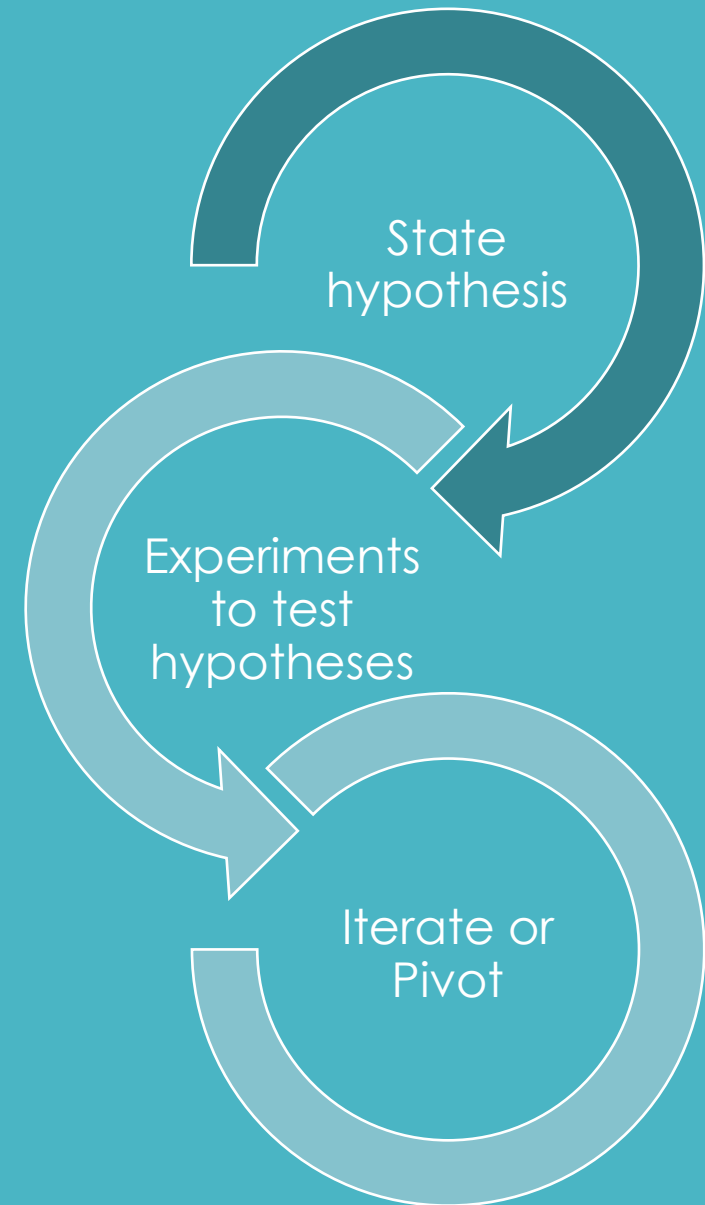
FOUNDERS RUN A CUSTOMER DEVELOPMENT TEAM

- ✓ No sales
- ✓ No marketing
- ✓ No business development



Customer Discovery

Customer Discovery and the Scientific Method



MYTH

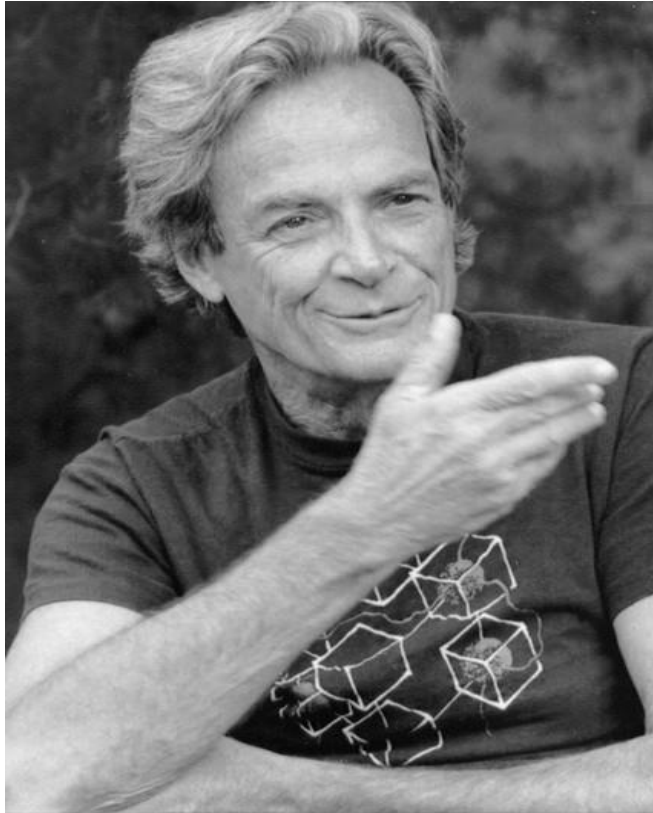
Customers **want**
your technology

MYTH

Customers **want**
your technology

REALITY

Customers **want** their
problems solved & to receive
value from your product



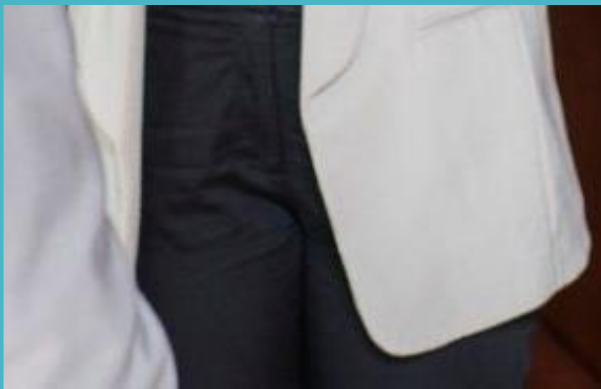
*“The first principle is that you must **not fool yourself**, and **you** are the **easiest person** to fool.”*

- Richard Feynman

Test assumptions about your Business Model

Test assumptions about your Customers










Test assumptions about your Customers' Problems

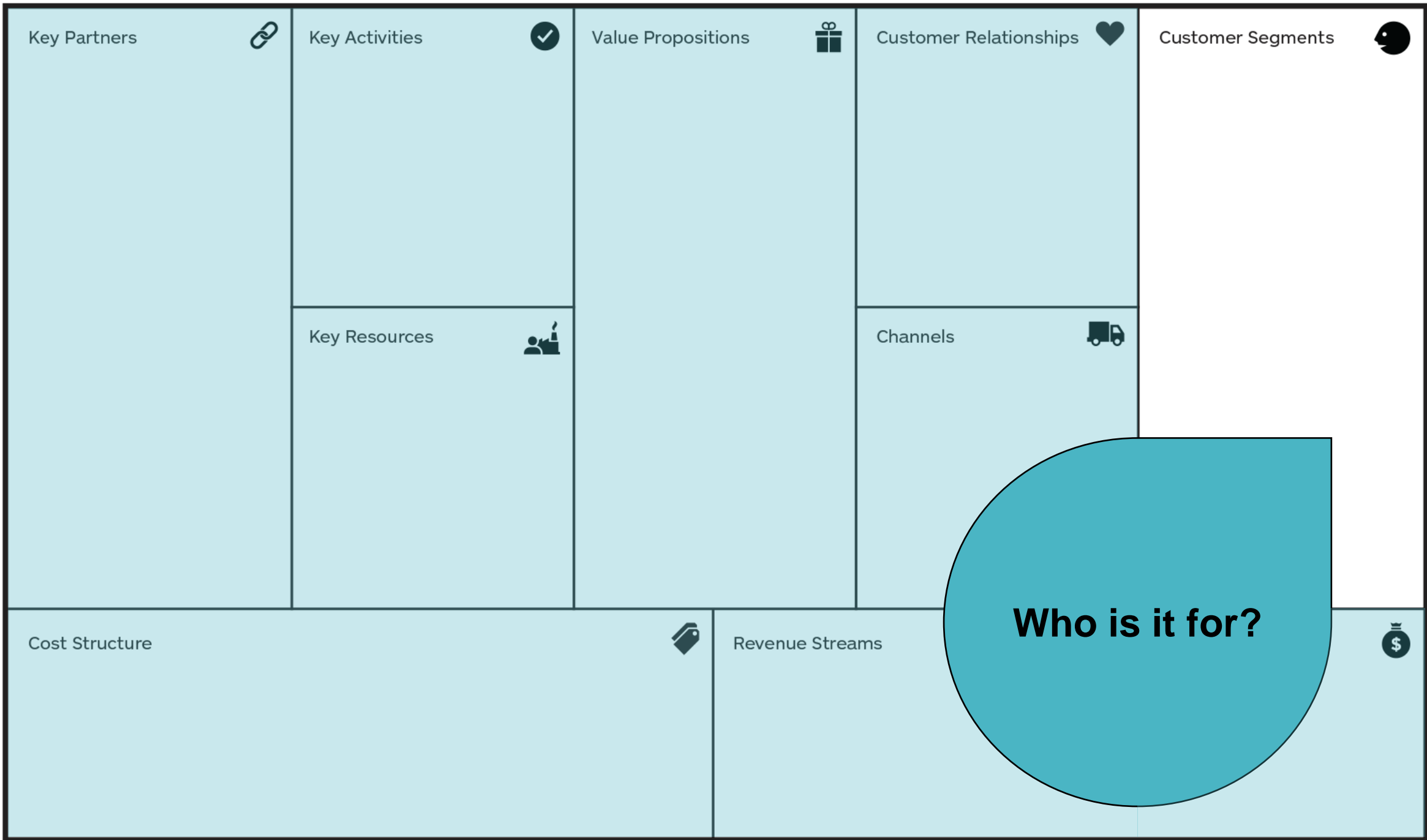


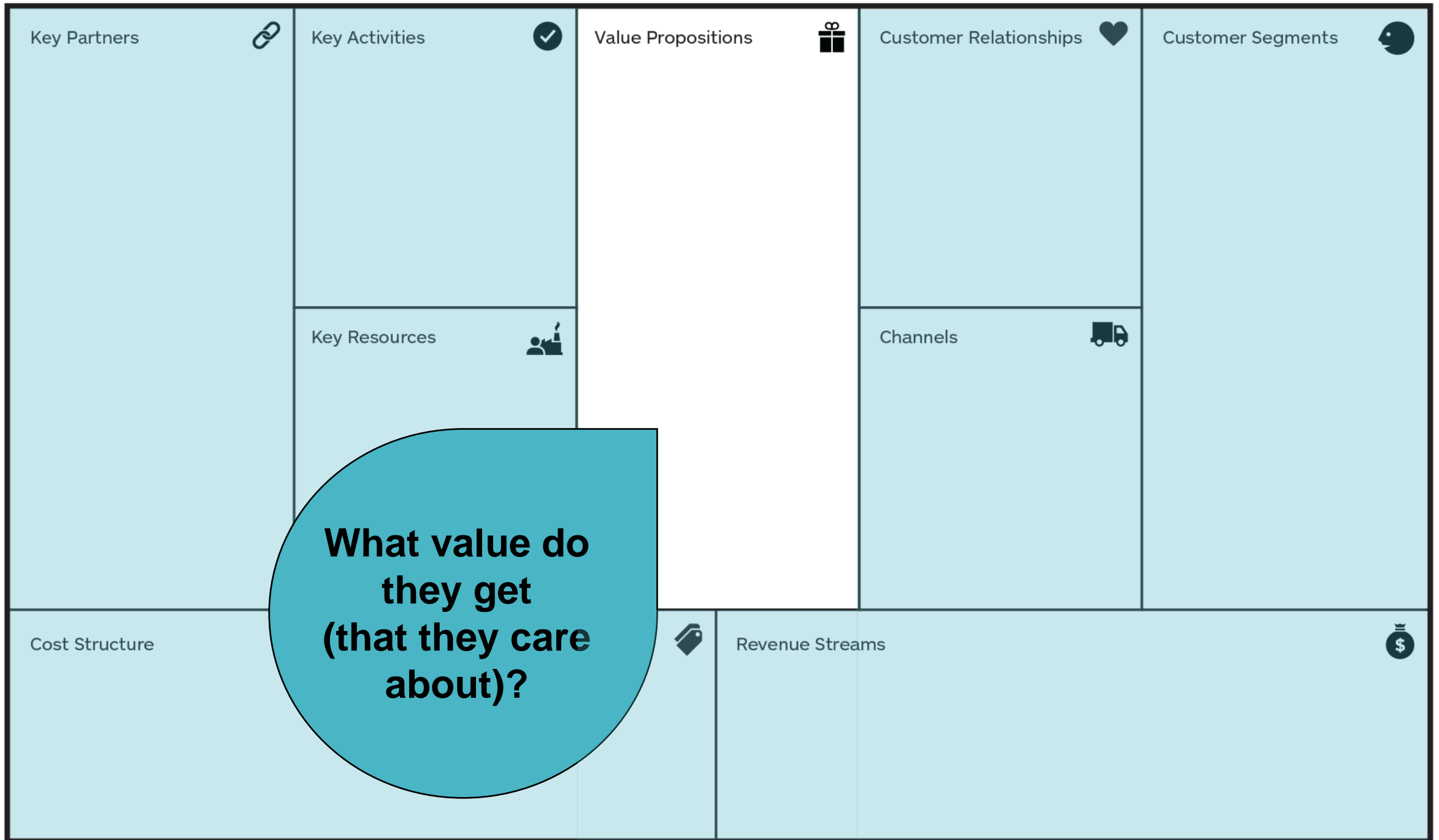
**Talk to
People**

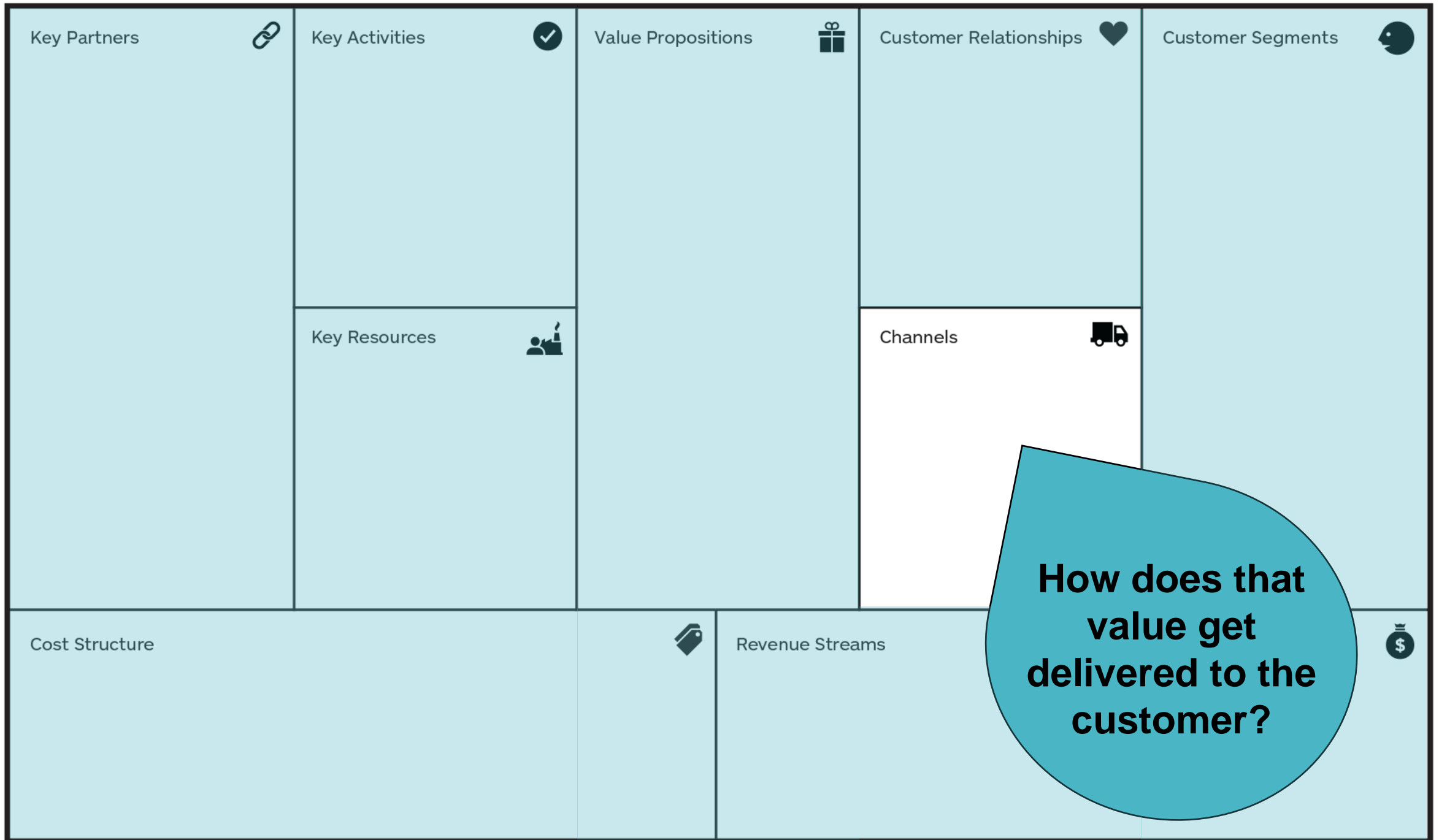


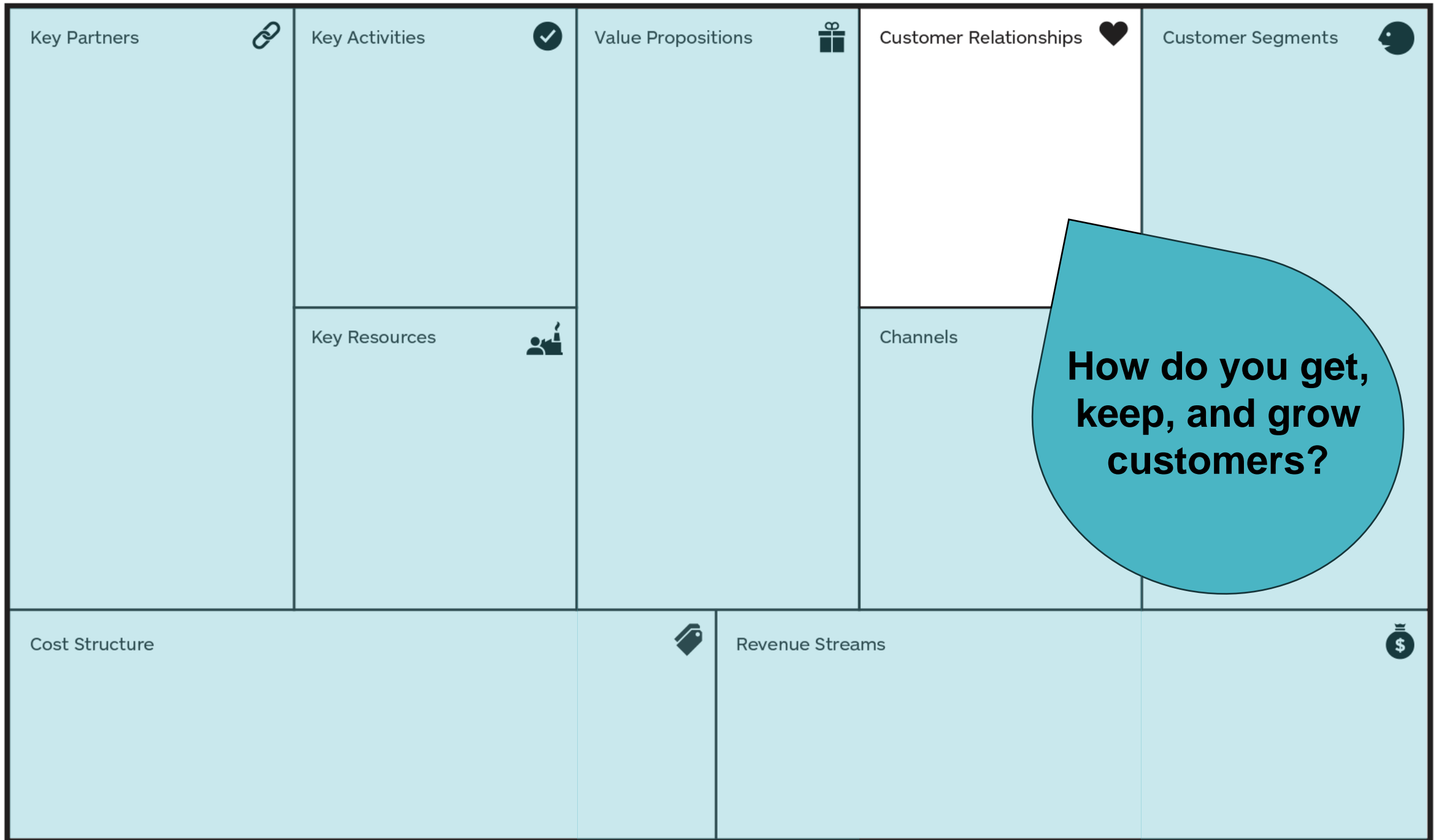
Tools for Customer Discovery: Business Model Canvas

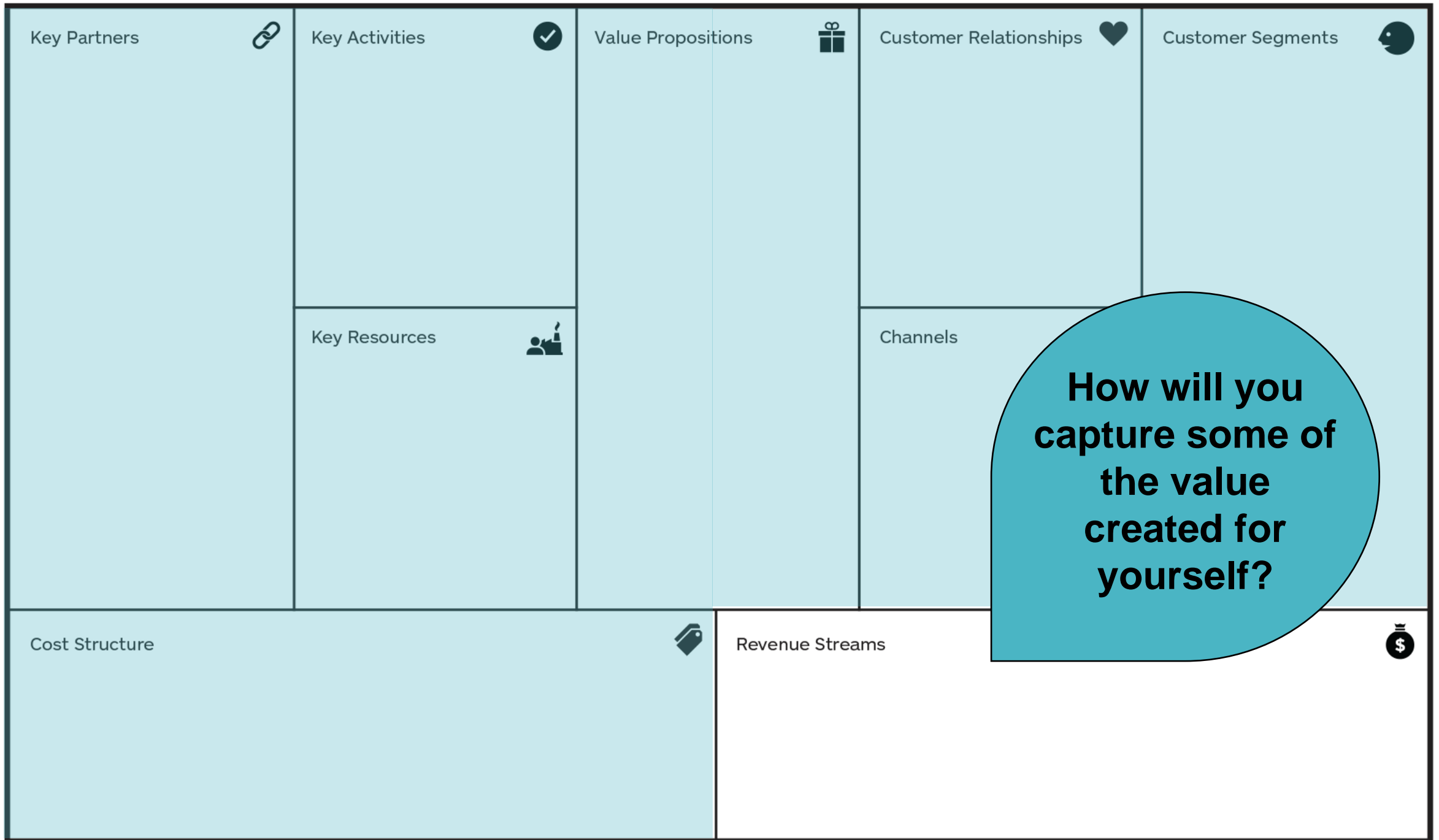
Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 			Revenue Streams 	

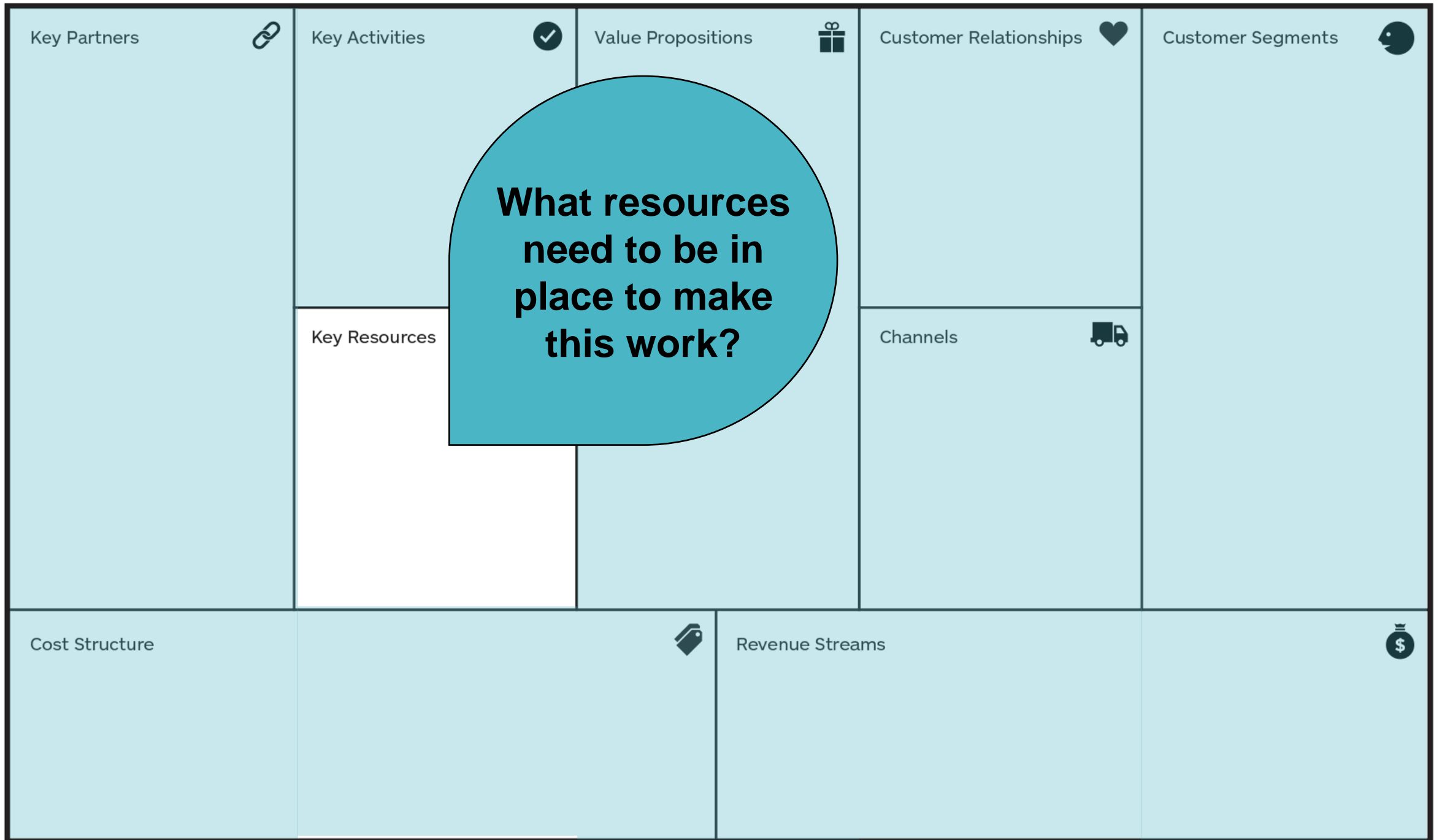


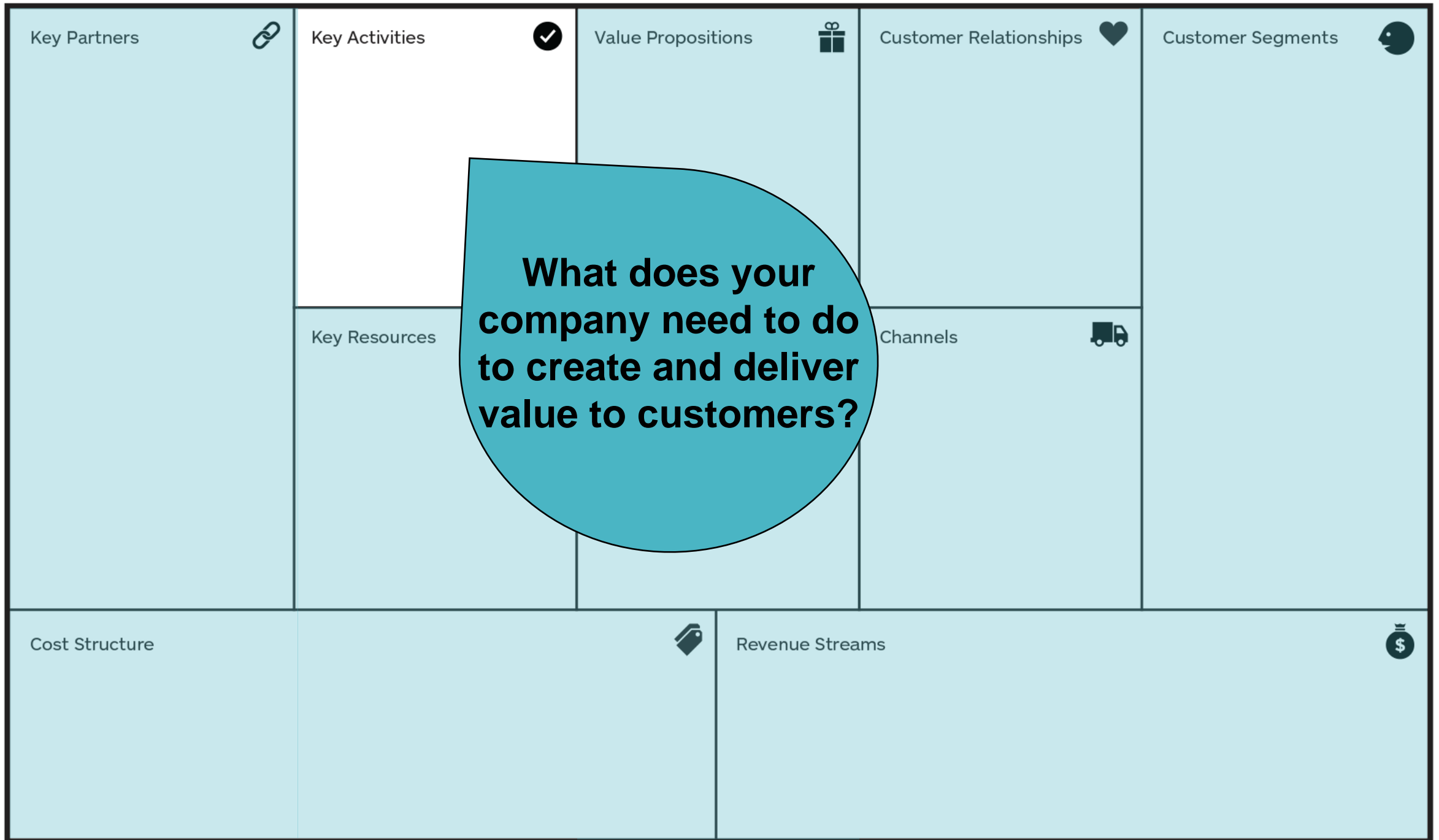


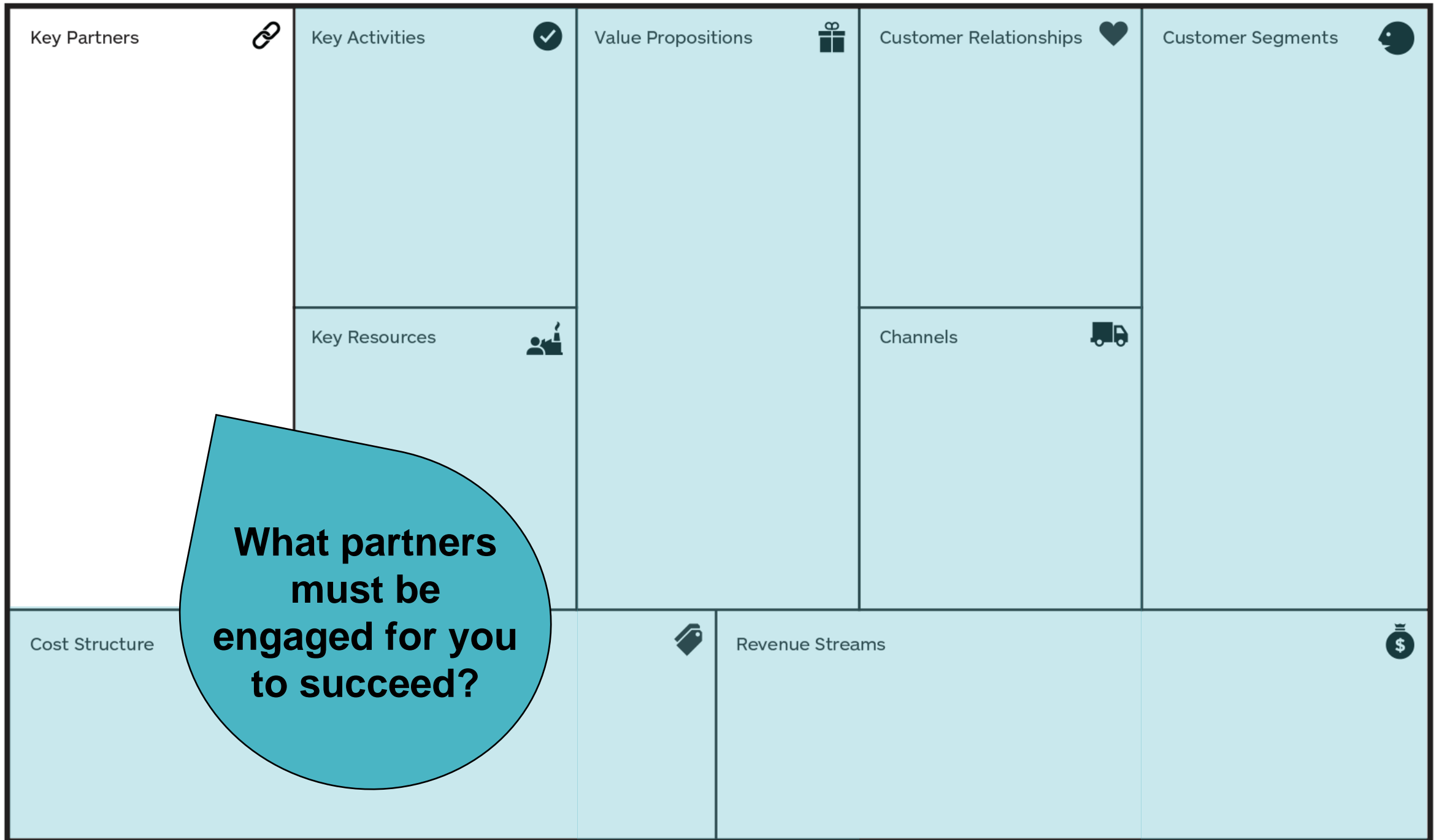




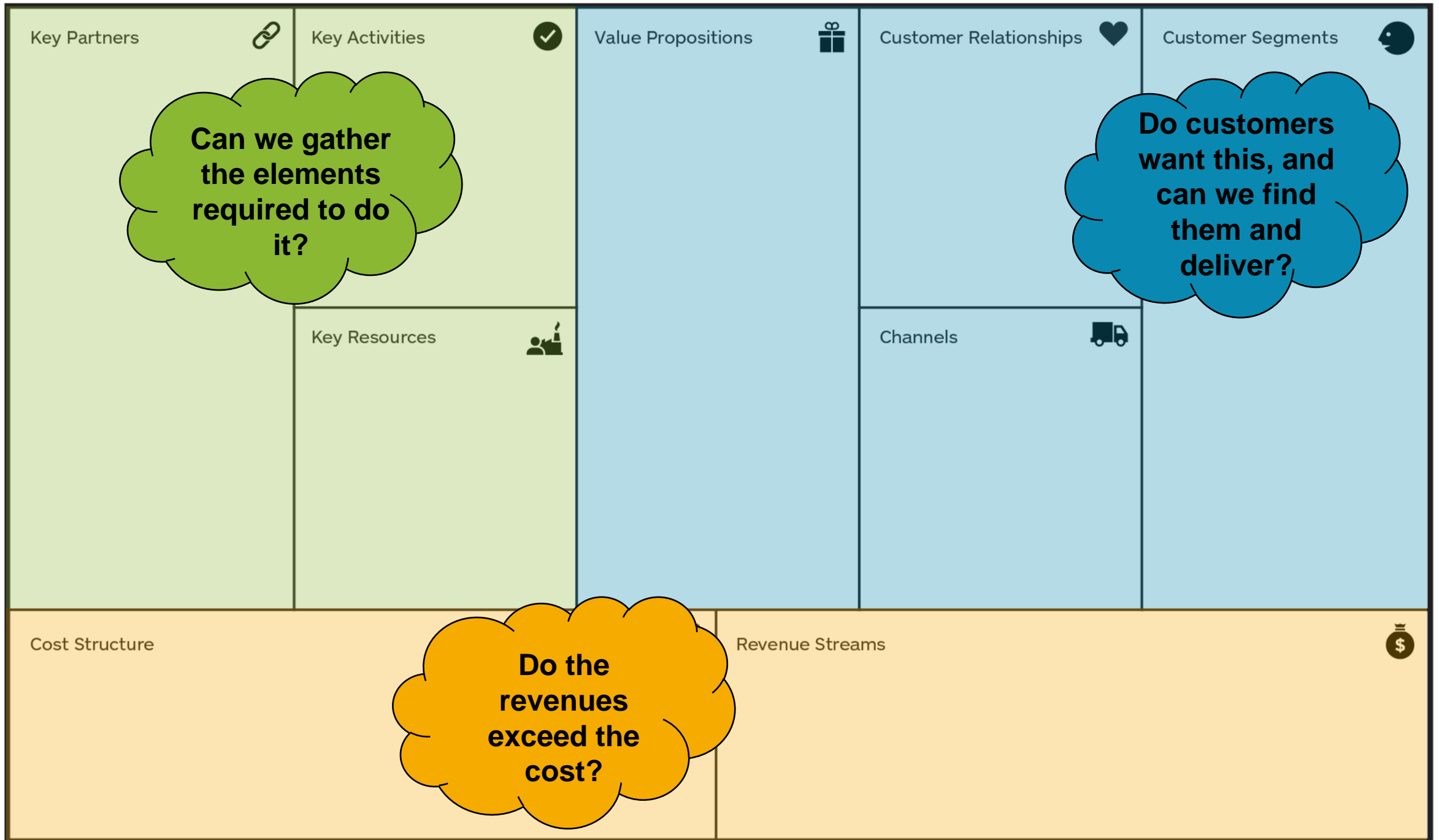


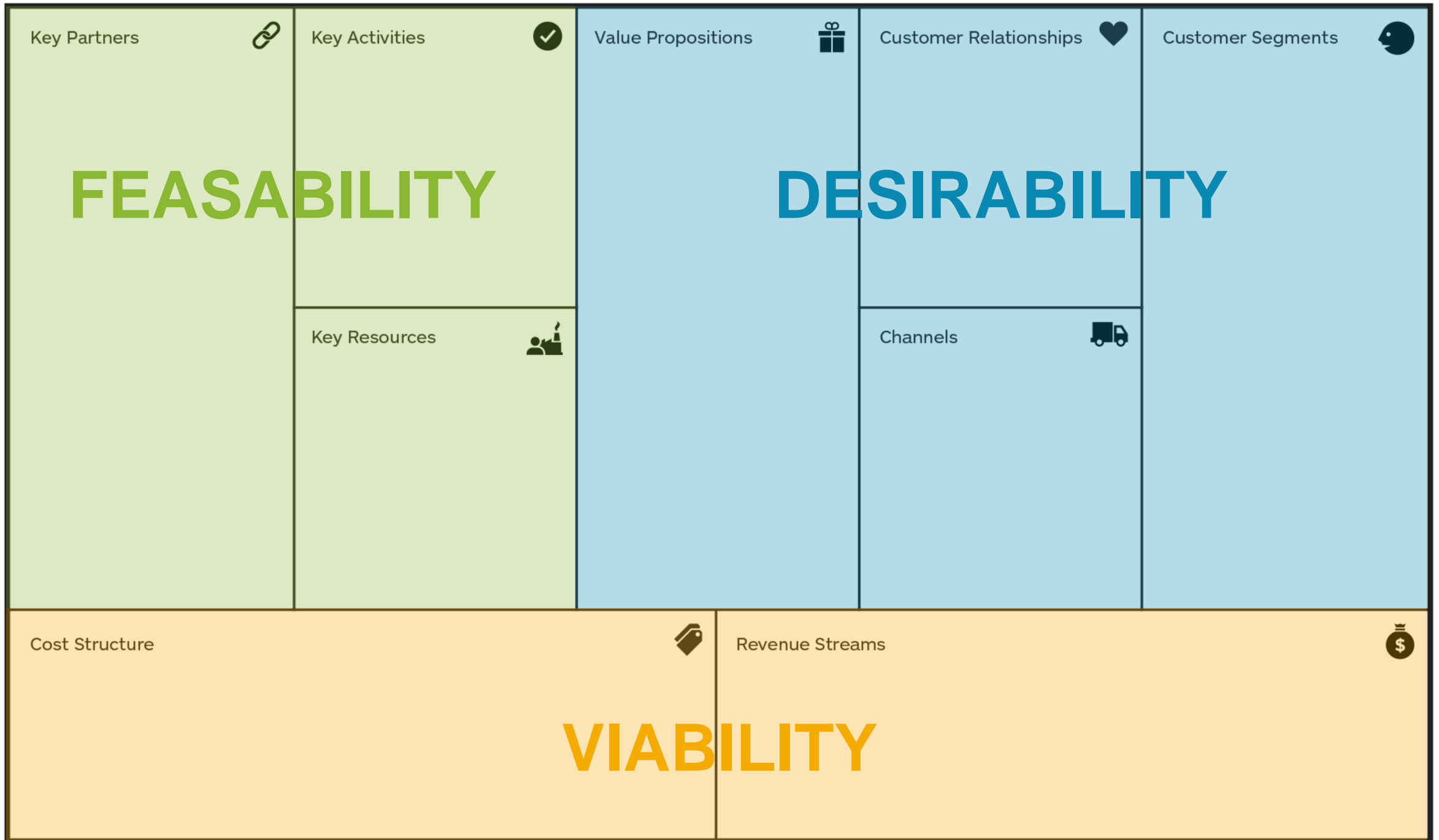












Identify a problem that
enough people care about

Use Customer Discovery to **FAIL FAST and STAY LEAN**



When poll is active, respond at **Pollev.com**

Text **OLGAEPETROVA959** to 22

Advertised spare room with air



Start the presentation to see live content. For screen share software, share the



When poll is active, respond at **PolleEv.**

Text **OLGAEPETROVA959** to 22

System used within one company
SMS to one number that would be

WHERE TO START???

National Science Foundation Innovation Corps



CORPS
NSF Innovation Corps



NSF I-Corps

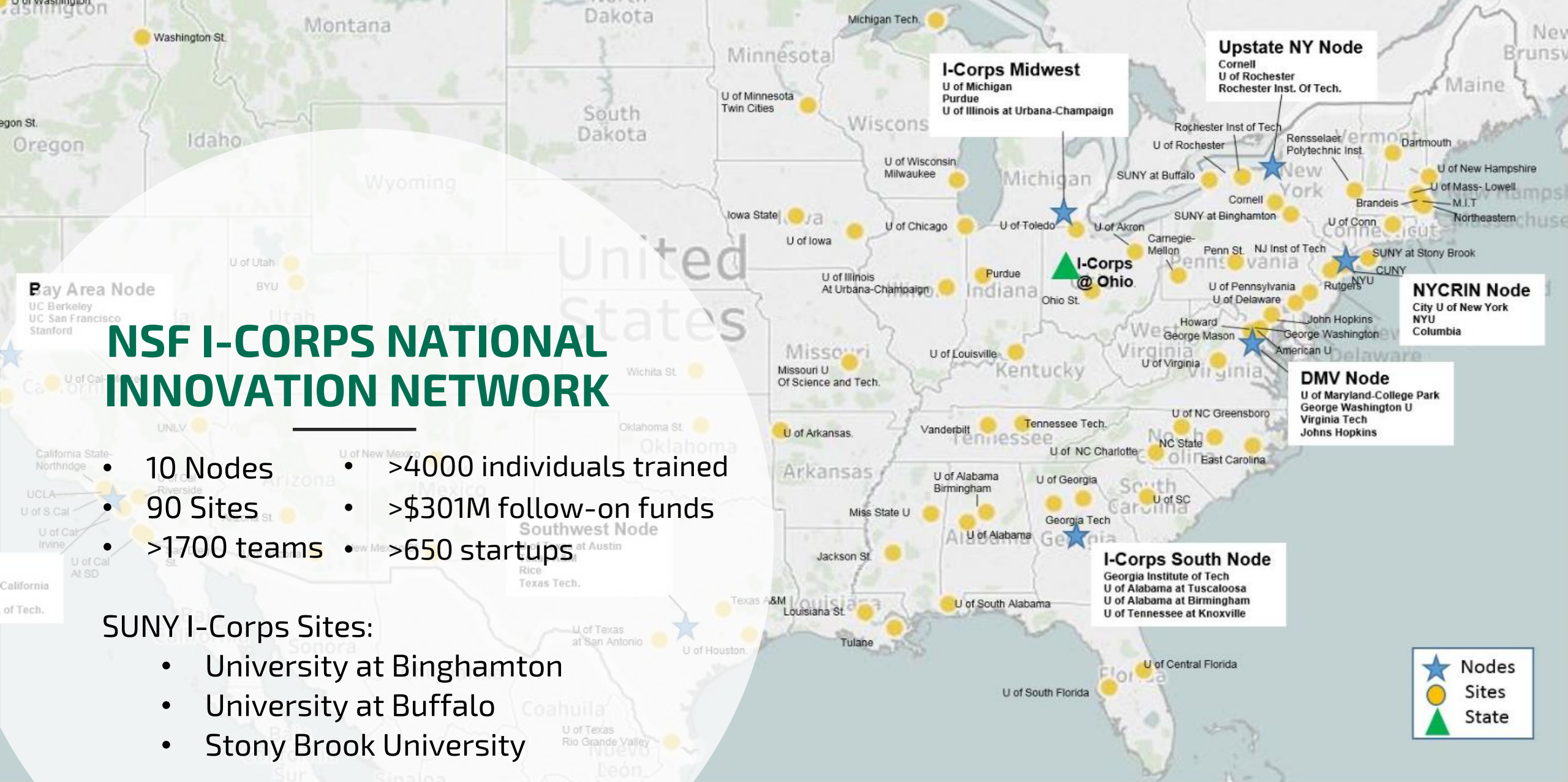
- Launched in 2011
- Steve Blank and the Lean Launchpad
- **Scientific method and Customer Discovery**
 - Propose and test business hypotheses
 - Get out of the building to talk with prospective customers and partners
 - Use interviews analyze product-market fit

NSF I-CORPS NATIONAL INNOVATION NETWORK

- 10 Nodes
- 90 Sites
- >1700 teams
- >4000 individuals trained
- >\$301M follow-on funds
- >650 startups

SUNY I-Corps Sites:

- University at Binghamton
- University at Buffalo
- Stony Brook University





REGIONAL COURSE

June 29th – July 21st

- Month-long course
- Weekly virtual workshops
- Basics of customer discovery
- Conduct 20 customer discovery interviews
- Funding upon completion of the course for customer discovery (conferences, trade shows, etc)



I-CORPS TEAMS: NATIONAL

- Intensive 7-week national cohort for top teams from across the US
- \$50,000 to do 100+ customer discovery interviews
- Personalized instruction and team mentoring from successful entrepreneurs