

VENTURE-AS-A-SERVICE · FRAMEWORK 2026

Ship. Don't Strategize.

El Framework en 4 Pasos para lanzar nuevos productos B2B
sin frenar el negocio y sin contratar a nadie.

Fractional Co-founder · Venture Builder · ipernovation.eu

90 días del brief al primer cliente	0 contrataciones permanentes	4 Pasos del problema al revenue	
¿LISTO PARA LANZAR UN PRODUCTO B2B EN 90 DÍAS?			
fra.rubino@ipernovation.eu		Respuesta en 48 horas · 30 min · gratuito	

Tu equipo operativo no es el equipo adecuado para innovar.

Es el patrón que veo con más frecuencia en las pymes europeas: el CEO tiene una idea válida, forma un equipo interno y asigna el proyecto a las mismas personas que gestionan los clientes actuales. **El resultado es predecible:** el equipo queda dividido entre el presente y el futuro, no consigue hacer bien ninguna de las dos cosas, y la innovación muere en silencio antes de los 6 meses.

No es un problema de competencias. Es un problema estructural. El equipo operativo tiene incentivos para proteger el negocio actual, no para canibalizarlo. Pedirles que hagan ambas cosas es estructuralmente incorrecto.

Método clásico vs. el Parallel Track

	Innovación Interna Clásica	Parallel Track (VaaS)
Equipo	El mismo que gestiona clientes	Unidad dedicada externa
Foco	Dividido entre ops e innovación	100% en el nuevo producto
Coste fijo	Alto: recursos internos bloqueados	Cero contrataciones permanentes
Time-to-market	12-24 meses (si sobrevive)	60-90 días al primer cliente
Riesgo	Oculto en costes operativos	Visible, medido, gestionable

El Parallel Track no es outsourcing.

Es construir una unidad de venture building dedicada, con objetivos claros y un co-founder que ya ha recorrido este camino.

02 / LOS 4 PASOS DEL FRAMEWORK · THE IPERNOVATION WAY

Del problema al primer cliente pagador. En 90 días.

Cada fase tiene un output específico y medible. Si el output no llega, no se pasa a la siguiente fase. **Este no es un framework teórico: es un filtro.**

Sem. 1-2

01

Opportunity Mapping

No todas las ideas merecen un MVP. Identificamos el punto de dolor real del mercado a través de 15-20 entrevistas con potenciales clientes B2B. Usamos datos, no intuiciones.

OUTPUT: Scorecard con ranking de oportunidades

Sem. 3-6

02

Concierge MVP

Antes de escribir una línea de código, testamos el valor con el método manual. Si el cliente no paga en esta fase, no pagará tampoco después.

OUTPUT: 3+ pagos o compromisos formales de early adopters

Sem. 7-10

03

Piloto B2B

Conseguimos el primer cliente pagador externo. No un amigo. No un socio. Un cliente que no nos conoce y que paga porque el producto resuelve un problema real.

OUTPUT: Primer contrato firmado · ARR inicial documentado

Sem. 11-13

04

Spin-off o Integración

Con datos reales en la mano, decidimos: el producto entra en la empresa matriz como nueva unidad de negocio, o avanza de forma independiente como spin-off con cap table propio.

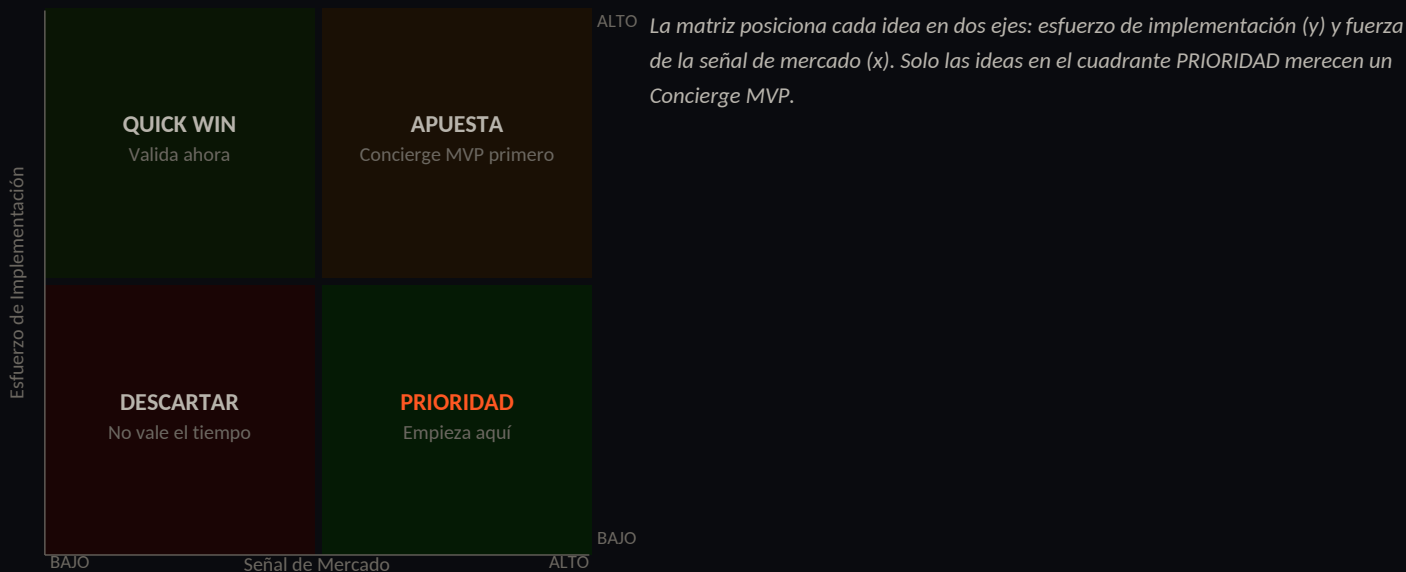
OUTPUT: Decision memo + estructura jurídica definida

03 / LA HERRAMIENTA · LA MATRIZ DE VALIDACIÓN

No gana la mejor idea.

Gana la que tiene la señal de mercado más fuerte.

El 90% de las empresas empieza la innovación desde la solución, no desde el problema. Construyen un producto y luego buscan clientes. Esta matriz invierte esa lógica **antes de gastar un solo euro en desarrollo.**



Qué cuenta como señal de mercado

Señal	Peso	Cómo medirla
Cliente dispuesto a pagar ahora mismo		Pre-orden, Lol con valor económico, depósito
Problema mencionado espontáneamente en 5+ entrevistas		Pain score 8+/10 en entrevista con cliente
Competidores existentes con revenue documentado		Prueba de que el problema ya es un mercado
Entusiasmo genérico sin compromiso		"Parece interesante" no es una señal

POSICIONAMIENTO · NO ES OUTSOURCING

Un consultor te dice qué hacer. Un co-founder lo hace contigo.

La diferencia no está en el título. Está en la estructura de incentivos. Un consultor factura por día: su incentivo es prolongar el proyecto. Un Fractional Co-founder tiene skin in the game: **su éxito se mide con los mismos KPIs que el del cliente.**

Reconocimiento de patrones

He visto fallar 3 ventures y sé exactamente dónde se rompe el mecanismo. No aprendo con tu proyecto: traigo un patrón ya calibrado en 800+ founders.

Ejecución, no Estrategia

El entregable no es una presentación. Es un cliente pagador, un MVP validado, una decisión de spin-off documentada.

Coste Variable

Sin contrataciones. Sin costes fijos estructurales. El modelo se activa cuando hace falta y se detiene cuando se alcanza el objetivo.

Cómo funciona en la práctica

El framework no tiene contrato anual. Tiene hitos. Cada fase cierra con un output definido y el cliente decide si continuar.

	Fase	Output esperado
Sem. 1-2	Brief + Opportunity Mapping	Scorecard de prioridades
Sem. 3-6	Concierge MVP	3+ early adopters pagadores
Sem. 7-10	Piloto B2B	Primer contrato firmado
Sem. 11-13	Análisis y Decisión Estructural	Spin-off o integración documentada

No hacemos consultoría estratégica. Hacemos venture building.

La diferencia es que al final de nuestro trabajo existe algo que antes no existía.

05 / EL PRÓXIMO PASO

¿Tienes una idea guardada en un cajón desde hace más de 90 días? Esa es la señal.

Las ideas no mueren por falta de recursos. Mueren porque nadie las obliga a enfrentarse al mercado. Si ha pasado un trimestre y la idea sigue siendo solo un documento o una conversación, el verdadero riesgo no es el fracaso: **es que nunca llegue a empezar.**

Hablemos.

30 minutos. Sin pitch deck.

Cuéntame qué estás intentando construir: te diré con honestidad si puedo ayudarte a lanzarlo en 90 días.

fra.rubino@ipernovation.eu

800+

founders mentorizados en Europa

3

ventures co-fundadas · 3 continentes

48 h

tiempo de respuesta garantizado

Ipernovation es una boutique de Venture Building e Innovation Advisory fundada por Francesco Rubino. 800+ founders mentorizados · 3 ventures co-fundadas · Barcelona 41.38°N · ipernovation.eu