

# Aprende a establecer las bases de tu negocio



# Introducción al contenido

## ¿Qué es una startup?

- Empresas de **carácter innovador** que apuestan por ideas disruptivas que generen cambios en el mercado, siempre buscando la evolución continua.
- Modelo de negocio enfocado en lograr una rápida posición en el mercado **fácilmente escalable**
- Debido a sus operaciones, estas empresas **no requieren un gran número de empleados**, aunque su **personal** tiene **habilidades clave** para el desempeño de la empresa.
- Las startups deben **adaptarse rápidamente a las tendencias** del mercado.
- **No** suelen tener una **jerarquización interna muy avanzada** y se centran en potenciar un solo bien o servicio para maximizar su explotación.
- Gran relación con **las nuevas tecnologías** e innovaciones metodológicas de trabajo, como las metodologías ágiles.

## ¿Qué ofrece?

**Crecimiento a mayor velocidad**

**Uso de últimas tecnologías para optimizar procesos**

**Fuentes de innovación**

**Respuestas más rápidos a cambios inesperados**

**Retornos de inversión en periodos más cortos**

# Bases de una startup

## Condiciones básicas a cumplir para iniciar un negocio

**Existe algún problema o necesidad de un producto o servicio en el mercado**

**Se cuenta con una idea innovadora para afrontar dicho problema o necesidad**

**Se tiene acceso a tecnología que permita concretizar la idea y promocionarla**

**Se tiene acceso a recursos iniciales mínimos para poner en marcha la idea**

**Se ha puesto en marcha la elaboración de un plan de acción definido**

**Se cuenta con un equipo comprometido y dispuesto a trabajar en el proyecto**

# Pilares fundamentales del funcionamiento empresarial



## Producto

Es la oferta de la empresa sobre la que se apoyará toda la estrategia del negocio. No se limita a un bien físico, si no también a los servicios, ideas e incluso organizaciones (asociaciones culturales).



## Clientes

Definición de clientes potenciales, necesidades y comportamiento.



## Financiación

Métodos de captación de fondos; los recursos podrán ser solventados en la adquisición de bienes o servicios o para desarrollar distintos tipos de inversiones.



## Crecimiento

Conjunto de procedimientos que una organización lleva a cabo para optimizar sus estrategias y alcanzar el triunfo en áreas específicas, de acuerdo con sus requerimientos u objetivos actuales.

# Qué hacer llegar a los clientes



El producto a crear es el pilar más importante para conseguir el éxito en un startup. Por ello, debemos ser capaces de diseñar y crear productos que cumplan al máximo las siguientes características:

## Propuesta de valor

- ¿Qué se va a desarrollar?
- ¿Qué valor se le ofrece al cliente?
- ¿Qué problemas soluciona?
- ¿Qué necesidades cubre?



## Características

- Innovador
- Estético
- Fácil de usar
- Valor duradero
- Respeto al medio ambiente



## Escalabilidad

- Facilidad de uso
- Solución a problemas
- Parametrización del producto



# Definición de un buyer persona

Una fase esencial de nuestro negocio, es definir nuestro **buyer persona**, es decir, nuestro comprador o cliente ideal, definiendo una serie de características:



<b>Comportamiento</b>	Cómo interactúa con la marca y por qué canales lo hace
<b>Intereses</b>	Qué le gusta y a qué dedica su vida
<b>Datos demográficos</b>	Edad, sexo y trabajo
<b>Ambiciones</b>	A qué aspira y qué quiere realmente
<b>Contenidos</b>	Qué formato prefiere
<b>Búsquedas</b>	Con qué palabras clave busca un producto y asocia una empresa
<b>Compras</b>	Qué suele comprar y dónde lo hace
<b>Necesidades</b>	Qué necesita el público de la marca
<b>Obstáculos</b>	Qué impedimentos de compra puede tener

# Qué conocimiento aportan los clientes al negocio



## Elegir los canales de comunicación adecuados

¿Qué redes sociales utiliza nuestro cliente potencial? ¿Cuáles son las plataformas que utiliza? ¿Qué posibles herramientas online utiliza en su día a día?



## Seleccionar las mejores características del producto o servicio

¿Qué características encuentra el comprador como indispensables? ¿Cuáles son sus principales necesidades? ¿Qué está dispuesto a comprar?



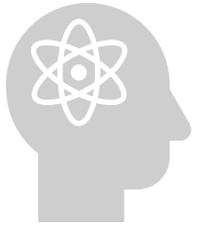
## Innovar o mejorar el producto

¿Qué características o funciones podemos mejorar de algo existente? ¿Qué hace falta en el mercado actual?



## Conocer los mejores momentos de conexión

¿En qué etapas compraría nuestro producto? ¿Existe un factor de compra repetitivo?



Creación de  
mensajes  
claros y  
convincientes

# Métodos de financiación existentes

## Crowdfunding

- Financiación participativa a través de usuarios de internet. Se deberá registrar el proyecto en una plataforma especializada, presentarlo juntos con las necesidades financieras para que los usuarios puedan enviar su contribución.
- A cambio de sus ingresos, los colaboradores reciben **una contraprestación** (ser los primeros en recibir le producto, contenido exclusivo o convertirse en socio minoritario de la compañía).
- Esté método es conveniente para financiar el prototipo del producto o servicio, tal como el primer modelo o una versión beta.

## Incubadoras

- Ayudan a las start-ups a **desarrollar sus ideas de negocio** a través de asesoramiento experto, red de contactos profesionales y financiación (10.000 a 50.000 euros)
- Suelen ser empresas independientes o multinacionales que buscan incorporar soluciones innovadoras en sus modelos de negocio. Además, muchas entidades han creado sus propias incubadoras (ej. Banco Sabadell con Bstartup) y organismos públicos (UE)

# Métodos de financiación existentes

## Aceleradora

- Organizaciones similares a las incubadoras pero **orientadas a etapas más avanzadas del desarrollo de una empresa**. En general, colaboran con empresas con una propuesta de valor existente y con disposición de clientes.
- Ofrecen asesoramiento, recursos materiales y acceso a rondas de inversión (presentación de proyecto a personas y fondos)
- Las aportaciones rondan un valor de 20.000 y 800.000 euros
- En el caso de tratarse de aceleradoras corporativas, su enfoque se trata en proporcionar el primer cliente

## Business angels

- Inversores privados que aportan capital en la **etapa inicial**
- Proporcionan *smart money* – una inversión económica, asesoramiento y red de contactos
- Al igual que las incubadoras y aceleradoras, ayudan al crecimiento a concebir el primer prototipo de producto o servicio y encontrar los primeros clientes
- Las aportaciones rondan un valor de 20.000 euros
- Da la opción de obtener prestigio en el proyecto si se trata de un inversor con buena reputación

# Métodos de financiación existentes

## Sociedades de capital de riesgo

- Método de financiación cuando la empresa ya cuenta con un **equipo consolidado**, se han generado ventas recurrentes y existe un sistema de producción que se puede aumentar
- Compañías de fondos de inversión o inversores especializados en private equity, es decir, en inyectar capital a empresas. En el caso de startups se trata de **capitales de riesgo** al ofrecer rentabilidades muy altas (pueden crecer rápido pero conllevan un riesgo elevado)
- Las inversiones superan los 300.000 euros y pueden alcanzar el millón de euros.
- Existe además la **deuda de riesgo**, donde se divide la participación de la sociedad de capital en financiación directa y préstamo.

# Crecimiento: Etapas de un startup

## 5 Etapa de Expansión

Reinvención para colonizar nuevos nichos de mercado; la elección del lugar es el apartado crítico. Suele ser esencial alcanzar acuerdos con grandes empresas para conseguir financiación.

## 3 Etapa de Early Stage

Tener un producto en el mercado y primeras métricas, con el objetivo de mejorar el producto y encontrar el canal de captación.

## 4 Etapa de Growth Stage

Conseguir escalar de manera sostenible; financiación externa sigue siendo interesante, es de vital importancia desarrollar un flujo de caja estable.

## 2 Etapa Seed

Producto Mínimo Viable desarrollado . Se lleva a cabo la validación del modelo de negocio. Inversión procedente de, por ejemplo, business angels o préstamos participativos.

## 1 Etapa Pre-Seed

Formalizar la idea (sentar las bases legales en un Pacto de Socios) e intentar convencer al público de la viabilidad del negocio para empezar a reunir financiación (socios y familia y/o amigos)

# Características de startups exitosas

**Equipo multidisciplinar para compartir conocimientos y experiencia**

**Flexibilidad para ajustarse a las demandas del mercado**

**Elemento diferencial – explotar el hueco de mercado**

**Personas del equipo que creen en el proyecto**

**Dejarse asesorar por profesionales y afinar la red de contactos**

**Crecimiento sostenible y tiempos de progresión pautados**

**Estudiar el mercado y cubrir necesidades**

OFICINA  
**Acelera**  
*pyme*

