

EMAN BEHARREKO IKASGAIAK. SILICON VALLEYRA EGINDAKO BIDAIA BATEAN IKASI NUENA

Posted on 24/11/2011 by Naider



Duela aste batzuk Silicon-era bidaia batean parte hartu nuen Harana [Spain Tech Center](#)ren eskutik. Bidaia honetan Amerikako enpresa teknologiko handi batzuk bisitatu genituen eta San Frantziskon eta Silicon Valleyn kokatutako ekintzaile batzuk ere ezagutu genituen. Bidaia niretzat eta gure [teknologiaren hasiera](#)rentzat ere oso emankorra izan zelako arrazoi asko dauden arren, honako hauekin jarraituko nuke "ikasitako ikasgaiak":

- **Pentsatu globala. Azkar exekutatu.** Segur aski Silicon Valleyko lelorik ezagunena da. Pentsa negozio globala eta izan azkar gauzatzen. Ideiak hegan egiten du eta inbertitzaileek hogeiki ekintzaile ezberdinengandik ideia bera hogeiki aldiz entzun dutela jakinarazi dute. Ikusi nahi dutena determinazioa eta exekutatzeko gaitasuna da. Oso azkarra izan behar duzu.
- **Bilatu lehenik inbertitzaileerik txarrenak.** [Google Ventures](#) ekitaldi batean, hainbat ekintzailek adostu zuten hobe dela inbertitzaileerik txarrenekin kapitala bilatzen hastea. Horrela zure negozio plana eta zure "pitch" hobetuko dituzu onak lortzeko, gero etorriko direnak. Inbertitzaile guztiak ez dira onak zure negozioarako. Bilatu "diru adimenduna": zure negozioa hazten duen diru adimenduna.
- **Enfokatu, foku, foku.** Zergatik dira baliabiderik gabeko bi ekintzaile gai enpresa teknologikoa martxan jartzeko eta multinazional handien aurretiko eremu bat burutzeko?: Oso arazo zehatz batean zentratzen dira, oso txikia eta arreta jartzen dute. irtenbide berritzaile bat eskaintzeko ahalegin guztiak. Dispersioa enpresaburu teknologikoaren etsairik okerrenetako bat da.
- **Marketina gehiago!** Startup-a saltzea marketin handia da. Silicon Valley-n talde on batekin, pitch on batekin, bideo zoragarri batekin eta webgune ikusgarri batekin finantzaketa lortzen duten enpresak daude. Garapena hasi gabe ere. Ahalegin handia egin behar duzu zeure burua ondo saltzeko. Duela urte lehenago ekoitzi eta gero saltzen bazen, gaur alderantziz da. Lehenik eta behin saldu eta produzituko duzu.
- **Sarea.** Gauzak pertsonen bidez gertatzen dira eta zentzu honetan asko inbertitu behar da sare bat sortzeko. Askok mugitu behar duzu (eta gauez lan egin ;-). Batzuetan, pertsona egokiarekin bost minutuko elkarrizketatik astebetetz ordenagailu aurrean baino gehiago irabazten duzu.
- **Finantzaketa.** Zero minututik finantzaketa estrategia bat izan behar duzu. Hamar aldiz aldatuko duzu ziurrenik, baina ezin zara joan gabe. Arloko aditu batekin landu, izan ere, enpresa motaren arabera (merkataritza elektronikoa, softwarea, zerbitzuak) estrategiak oso ezberdina izan behar du. Gainera, finantzaketa bilatzeko jarduera etengabea izan behar da. Egia den jakin gabe, hainbat aldiz entzun dut startup ospetsu batzuk bostehun inbertitzaileekin harremanetan jarri direla. Behin norbaiti esan nion bezala: egunero hainbat aldiz baztertzen ez bazaitu, ez zara asmo handinahia izaten.
- **Pitch.** Hau da zure negozioa bi minututan (inbertitzaile, kolaboratzaile, bazkideekin...) nola deskribatzen duzun adierazteko hitz amerikarra. Oso findua izan behar duzu, etengabe hobetu eta egunero probatu. Zelaiak konpontzen ari zaren arazoa eta bideratzen ari zaren merkatua deskribatu behar ditu, ez hainbeste zure produktuaren abantaila "teknologikoak". Produktuak ez dira maitemintzen, baina negozio aukerak bai.

Eta azkenik, ikasgai garrantzitsuenetako bat, egia ala ez? eta horri beste post bat eskainiko diot ahal bada: **Espanian, Interneteko inbertitzaileek "copycat" enpresetan soilik inbertitzen dute**, hau da, lehendik arrakasta izan duten negozio-ereduak kopia egiten dituzten enpresetan, eta oso arrakastatsuak, merkatu aurreratuagoetan. Oraindik azken ikasgai honen inguruan hausnartzen ari

naiz...

There are no comments yet.