LECCIONES PARA EMPRENDER. LO QUE APRENDÍ EN UN VIAJE A SILICON VALLEY

Posted on 24/11/2011 by Naider

Hace unas semanas participé en un viaje a Silicon Valley de la mano del Spain Tech Center. En este viaje visitamos algunas grandes empresas tecnológicas americanas y también conocimos algunos emprendedores instalados en San Francisco y Silicon Valley. Aunque hay muchas razones por las que el viaje fue muy productivo para mí y también para nuestra start-up tecnológica, me quedaría con las siguientes "lessons learned":

- **Think global. Execute fast**. Seguramente se trata del más archiconocido slogan de Silicon Valley. Piensa en negocios globales y sé rápido en ejecutarlos. Las ideas vuelan y los inversores dicen escuchar la misma idea veinte veces de veinte emprendedores distintos. Lo que quieren ver es determinación y capacidad de ejecución. Hay que ser muy rápido.

- **Busca primero los peores inversores**. En un evento de Google Ventures varios emprendedores coincidieron en que es mejor empezar buscando capital con los peores inversores. Así irás mejorando tu plan de negocios y tu "pitch" para conseguir a los buenos, que vendrán después. No todos los inversores son buenos para tu negocio. Busca el "smart Money": dinero inteligente que haga crecer tu negocio.

- **Focus, focus, focus.** ¿Por qué dos emprendedores sin recursos son capaces de poner en marcha una empresa tecnológica y liderar un área por delante de grandes empresas multinacionales?: Se centran en un problema muy concreto, muy pequeño y focalizan todos sus esfuerzos en ofrecer una solución innovadora. La dispersión es uno de los peores enemigos del emprendedor tecnológico.

- **Más marketing**!. Vender la startup es mucho marketing. En Silicon Valley hay empresas que levantan financiaciones con un buen equipo, un buen pitch, un maravilloso vídeo y una web espectacular. Sin ni siquiera haber comenzado el desarrollo. Hay que hacer mucho esfuerzo en venderse bien. Si hace años primero se producía y luego se vendía hoy es al revés. Vende primero y ya producirás.

- **Networking**. Las cosas suceden a través de personas y en este sentido hay que invertir mucho en generar red. Hay que moverse muchísimo (y trabajar por las noches ;-). En ocasiones ganas más de una conversación de cinco minutos con la persona adecuada que frente al ordenador una semana.

- **Financiación**. Hay que tener una estrategia de financiación desde el minuto cero. Seguramente la cambiarás diez veces, pero no puedes ir por ahí sin ella. Trabájala con un experto en la materia porque dependiendo del tipo de empresa (e-commerce, software, servicios) la estrategia debe ser muy diferente. Además, la actividad de búsqueda de financiación debe ser incesante. Sin saber si es cierto he oído varias veces que algunas famosas startups llegaron a contactar hasta quinientos inversores. Como oí a alguien decir una vez: si no eres rechazado varias veces todos los días es que no estás siendo suficientemente ambicioso.

- **Pitch**. Esta es la palabra americana para referirse a cómo describes tu negocio en dos minutos (con inversores, colaboradores, socios...). Tienes que tenerlo muy depurado, irlo mejorando continuamente y testearlo todos los días. El pitch debe describir el problema que solucionas y el mercado al que te diriges, no tanto las ventajas "techies" de tu producto. Los productos no enamoran, pero sí las oportunidades de negocio.

Y para terminar, una de las lecciones más importantes, ¿cierta o no? y a la que dedicaré si me es posible otro post: **En España los inversores de Internet sólo invierten en empresas "copycat"**, es decir, en empresas que copian modelos de negocio que ya han resultado exitosos, y muy

exitosos, en mercados más avanzados. Sobre esta última lección aún estoy reflexionando...

There are no comments yet.