

# Coolhunting emprendedor

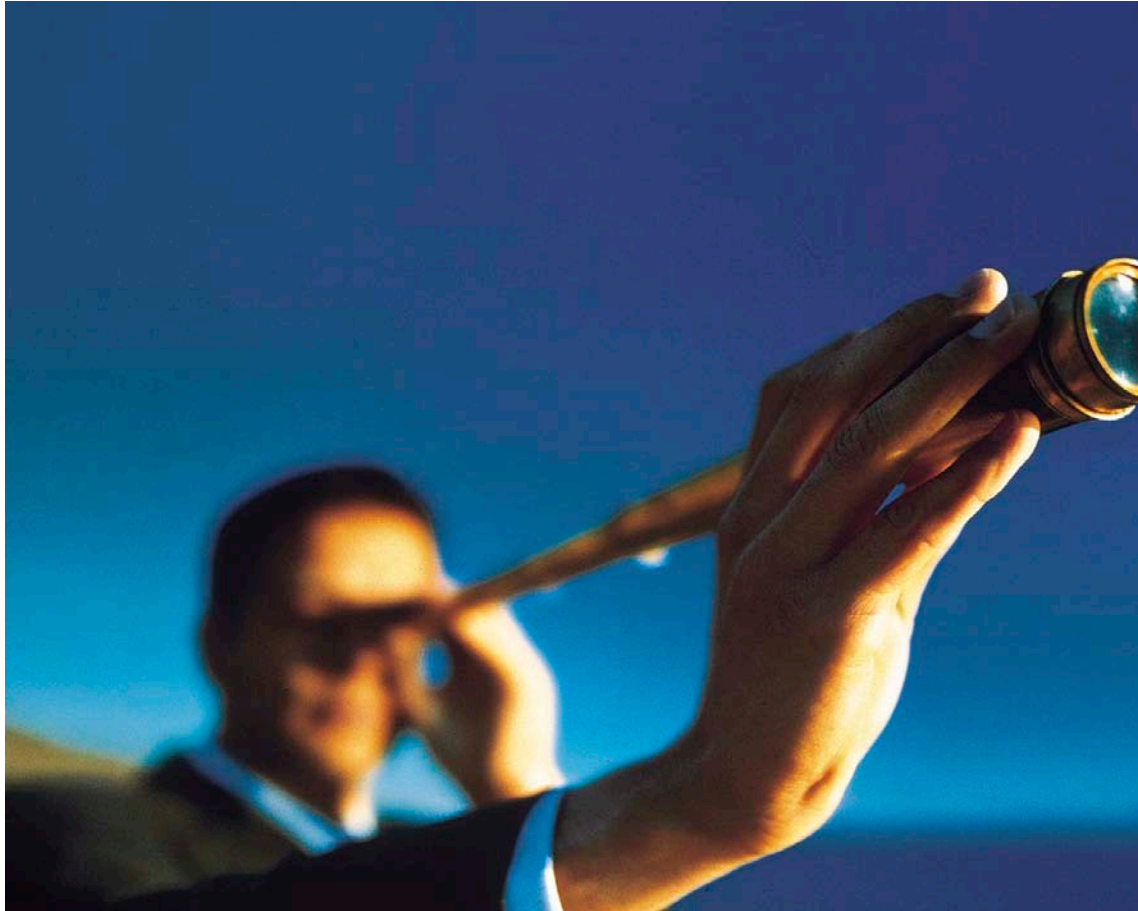
---

Alejandro Vesga Arán,  
Director de la Revista Emprendedores

Los negocios han  
cambiado radicalmente

- **¿Qué es una empresa?**
- **Tendencias**
- **Cómo brotar tu propia idea**
- **Llamar la atención**

# Somos empresarios, ¿no?



**¿Qué es una empresa?**

1. “Acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”
2. “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”

# Tendencias... De mercado

- Más individuales y más sociales al mismo tiempo
- Más movimiento físico que nunca. De nuevo migratorio.
- Interconexión y conectividad en todo momento
- Ley de datos, marketing del acceso...
- Más control del gasto. Miramos por el dinero.
- Fin de la clase media de productos. Llega el lujo accesible.
- Ojo a lo tradicional, que sigue pitando (con una vuelta, eso sí)
- El uso gana, la propiedad pierde



# Tendencias... De la empresa

- Empresas más pequeñas
- Menos inversión.
- Menores barreras de entrada, más competencia.
- Mucho más especializadas.
- Más tecnológicas que nunca
- Más ambiciosas
- Con menos índice de éxito si cabe...
- ¡Pero menos arriesgadas!

# Tendencias...

## En los negocios

- Ya no buscamos empleo, buscamos clientes. Subcontratación de servicios.
- Estructuradas de otra manera Lean Start Up, long tail y más palabras.
- La intermediación, herida de muerte, salvo que la reinventemos.
- Atención al cliente SIGUE siendo la clave. ¿Nos fiamos de las compras online?

# Qué va a ser negocio



- Personalización
- Hogar tecnológico (e integrado)
- La buena salud.
- Falta de tiempo. Conciliación
- Comunicación y marketing
- Telefonía

- Lengua.
- Servicios jurídicos especializados.
- Turismo. Agencias virtuales.
- Adopciones y otros servicios a familias.
- Producción audiovisual
- Alquiler

- Reputación on line.
- Servicios avanzados de comunidades.
- Formación on line para nuevos nichos.
- Sellos (plataformas) de calidad.
- Tutoriales para todo.
- Tiendas físicas con ofertas más sofisticadas (sumando producto y servicio)



**Esto es cosa sólo  
para grandes (¿?)**

- Zumo en la frutería
- Parking alternativo
- Senderismo para discapacitados
- Venta de abejorros
- Reciclaje de teléfonos móviles
- Parking para bicicletas
- Minibuses para tercera edad
- Autoescuela low cost
- Todonenes 'no haga esto en casa'
- Carne de alta calidad por internet
- Mediadores familiares

- Limpiezas traumáticas
- Ropa para perros (helados también ☹)
- Software espía para control parental
- Portal de disfraces (disfrazalia)
- Vending de oro
- Ropa y complementos para gemelos (tot-a-lot)
- ...

# Diez ideas para generar negocios diferentes

1. Localizar un segmento mal atendido

# Moda también para ti

## (Prendas para discapacitados)



- MAX VIDA
- Elena Parrilla
- Una demanda real no cubierta
- Venta por catálogo e internet
- LA CLAVE: “Dignificar es loable y también un buen negocio”

## 2. Eliminar una desventaja

# ¿Ya son las 12?



- Byhours
- Chrystian Rodríguez
- Lanzamiento en 2012
- 5 millones de euros
- Clave: Pago por uso



### 3. Usar un canal distinto

# Mascando tila (WuGum)



- Jose Luis Rojano. Jordi Claramonte
- Deportistas y nutricionistas
- Tomado distinto, efecto igual
- Superar las travas
- LA CLAVE: “Generar confianza”

## 4. Añadir servicios

# Pequeña gran empresa

(BARRABÉS: EI  
mundo no acaba aquí)



- Tienda física desde 1989
- Tienda virtual desde 1995
- LA CLAVE: “QUIEN DA PRIMERO, DA DOS VECES”

## 5. Copiar (y mejorar) otra idea

# Una idea no tan original

## Wallapop



- Miguel Vicente. Letsbonus.
- El boom de la segunda mano
- 7 millones de descargas. 38 millones de inversión.
- GEOLOCALIZACIÓN!
- LA CLAVE: “Igual +1= mejor

## 6. Especializarse



# Una autoescuela 'especial'



- Sector poco regulado
- Accidentes
- Un modelo ya probado en otra actividad

LA CLAVE: “Responder a una necesidad latente”



# 7. Modificar el modelo

# El lujo se vuelve loco

## Aristocrazy



- Juan Suárez. Nueva generación.
- Producto y posicionamiento.
- Aprovechando el know how
- Más de 500.000 piezas
- Clave: renovarse con sentido.

# 8. Mezclar varios conceptos



**Emprendedores**

@alejandrovesga

# 9. Captar las tendencias



# Lo más cool/tradicional

(La Bernarda)

- Raquel y José Pérez
- Showcooking de Paellas.
- Emplazamiento céntrico.
- Ambiente informal, aspecto cuidado.
- Precio imbatible: 8 euros

LA CLAVE: “Volumen, volumen y volumen...”



# 10. Llamar la atención



**Emprendedores**

@alejandrovessa





**Emprendedores**

@alejandrovsga





**Emprendedores**

@alejandrovsga



**Emprendedores**

@alejandrovessa



**Emprendedores**

@alejandrovesga

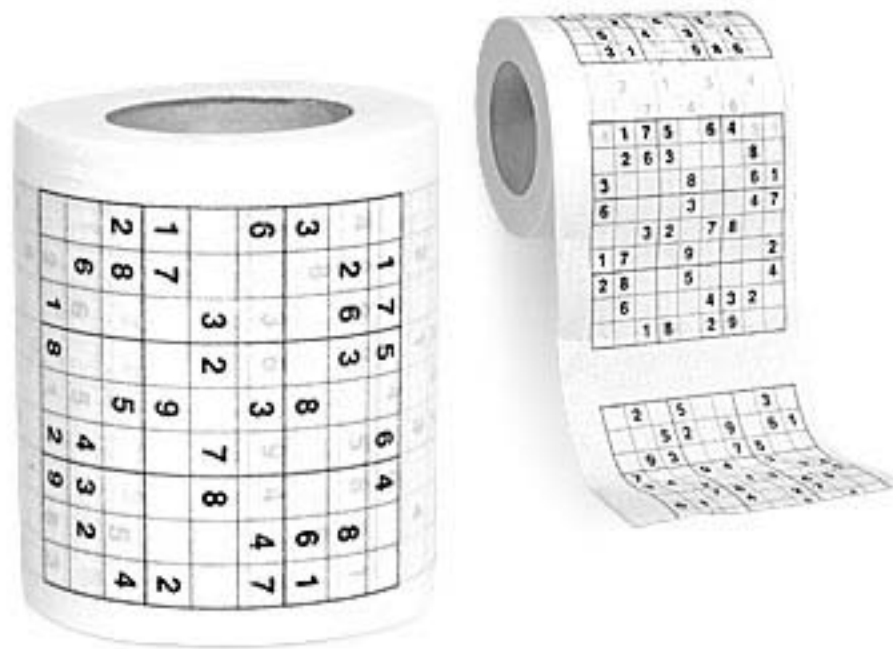




**Emprendedores**

**@alejandrovsga**





**Emprendedores**

@alejandrovesga





**Emprendedores**

@alejandrovsga

¡Adaptarse a sus  
necesidades!

Los negocios han  
cambiado radicalmente...

...¡Desde esta  
misma mañana!

Gracias

**avesga@hearst.es**

# Bonus Track

# Diez preguntas para emprender



**Emprendedores**



# 1. ¿Cuál es mi modelo de negocio?

En qué me diferencio, quién, cuándo y porqué me van a dar DINERO a mí

## 2. ¿Cuento mi idea o es secreta?

La mejor idea es hacer las cosas bien

### 3. ¿Cuento con el apoyo suficiente?

Socios y qué hacemos cada uno

## 4. He dicho SUFICIENTE

¿De verdad me apoya mi familia?

## 5. ¿Cuánto dinero necesito?

Y para qué. Para el arranque, para todo...

# 7. ¿Qué periodo de maduración tiene el negocio?

Sube las escaleras como un viejo para llegar arriba como un joven

## 8. ¿A qué aspiro de verdad?

No tantas grandes empresas de la historia nacieron siendo modestas

## 9. ¿Con quién cuento?

Contratación (y costes) de personal,  
ese gran desconocido



# 10. ¿Y si sale mal?

Riesgo que asumes y puertas de salida

Gracias  
again