

EASYWORKS

ÍNDICE

1.	Introducción	3
2.	Una buena idea	4
3.	Elige bien a tu equipo	5
4.	Selecciona tu target	6
5.	Mínimo producto viable	7
6.	Haz el producto que tu	8
	cliente quiere	
7.	Internet, RRSS, SEO	9
8.	Aprende a medir: KPI's	10
9.	Cuida de tu economía	11
10.	Diseño industrial	12
11.	Programa emprendedores	13
12.	Beneficios	14

INTRODUCCIÓN N

Una Startup es una empresa de reciente creación. con un recorrido corto y que empieza a desarrollarse. Suelen ser pequeñas, autofinanciadas. Ч habitualmente desarrolladas un fundador o un grupo reducido de socios.

sectores Uno de los donde más proliferan las Startups el tecnológico, sobre todo las tecnologías e Internet. nuevas aparecen continuamente donde oportunidades de negocio.

A través de estas páginas, vamos a desvelaros algunos de los puntos clave que tenéis que tener en cuenta si acabáis de empezar a montar una Startup, o si os encontráis en pleno proceso.

UNA BUENA IDEA



Todo proyecto, en cualquier disciplina, parte de una buena idea. Es el punto diferencial sobre el que va a girar todo lo que hagamos a partir de este momento.

Una gran idea no solo tiene potencial y es hα tenido novedosa: es algo que desarrollo previo. Es relativamente sencillo tener una ocurrencia interesante, lo complejo es pensar en un concepto que convertirse en un producto servicio con potencial de venta, que pueda interesar a público concreto un general....

Como emprendedor, deberás ser capaz de poder describir claramente tu negocio, tus objetivos y los primeros pasos a dar para poder empezar a crear tu Startup de la mejor forma posible.

ELIGE BIEN A TU EQUIPO



Otro punto importante es saber quién te ayudará a la hora de llevar adelante este proyecto: **tu equipo.**

Rodearte de gente capaz y que comparta tu visión puede resultar complejo, pero tu objetivo tiene que ser **reunir a los mejores** para conseguir mejorar tu producto y poder llevar adelante a tu Startup.

Al principio una empresa de nueva creación suele conllevar una importante carga de trabajo, por lo que es esencial que tus compañeros sean gente con ganas de trabajar, que confíen en el potencial del producto o servicio, y que a la larga generen un grupo unido y eficaz.

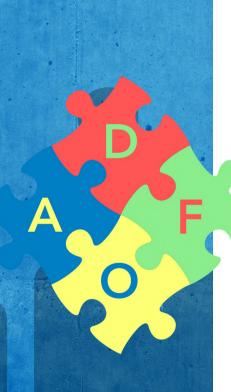
SELECCIONA TU TARGET

Un estudio de mercado es esencial a la hora de determinar hacia donde vas a dirigir tu negocio.

Una vez tenemos la idea, debemos empezar a plantearnos hacia dónde vamos a dirigir todos nuestros esfuerzos, para enfocar desde un primer momento nuestras energías en la dirección correcta. Para esto es necesario realizar un estudio de mercado.

Un estudio de mercado evalúa el tamaño de nuestro mercado, determinado por zonas, y nos da información de quiénes son los agentes más importantes a tener en cuenta, patrones de compra, volumen del propio mercado, y demás información relevante para tomar decisiones.





Un análisis DAFO (**Debilidades**, **Amenazas**, **Fortalezas y Oportunidades**) nunca está de más a la hora de obtener más datos que puedan servirnos en un futuro.

En base a estos datos, tendremos que ser capaces de conseguir definir a un público objetivo suficientemente concreto para poder dirigirnos a él. Es posible que la primera vez nuestro público objetivo no sea suficientemente claro, pero poco a poco debemos dar pasos para separarlo del público general, y dirigir nuestros esfuerzos comunicativos para captarlo y convertirlo.

MÍNIMO PRODUCTO VIABLE



Realizar un MPV es un proceso esencial para una empresa en fase temprana y te aportará multitud de datos relevantes, pero, ¿qué es el Mínimo Producto Viable?

Básicamente es generar un producto en fase temprana y ponerlo a disposición de tus primeros clientes, los early-adopters, para conocer su opinión sobre el producto y si realmente les interesa, y recibir datos de primera mano de un cliente final.

Puede parecer información banal, pero se suele considerar a este proceso **el primer proyecto real de una startup**, y nos permitirá conocer los costes asociados al desarrollo del producto, logística, gastos fijos y variables...

es una **prueba de viabilidad** En resumen. que nos presenta la realidad de nuestro producto momento. en ese da nos información relevante para poder corregir proporciona nuestros problemas, nos Ч experiencia será vital que una vez lancemos el producto al mercado.

HAZ EL PRODUCTO QUE TU CLIENTE QUIERE

Un error habitual entre los emprendedores es soñar con un producto y llevarlo a cabo sin tener en cuenta el factor clave en esta relación: el cliente.

Prueba tu producto, enséñaselo a otros. Tu equipo puede hacer infinidad de pruebas, pero al final será necesario tener beta-testers que te den sus primeras impresiones y señalen los defectos que habéis pasado por alto.

Este proceso puede llevar tiempo, pero toda evolución de tu producto para adecuarse a tu cliente será un pasito más para que luego funcione en el mercado, ademas de eliminar errores que pueden lastrarte de cara a un futuro.

INTERNET, RRSS, SEO...





Es importante emplear todas las herramientas que tenemos a nuestra disposición, y actualmente cualquier pequeña empresa puede destacar más allá de sus fronteras si sabe aprovechar el potencial que brinda la era digital.

Estudia las páginas Web de tus competidores, de sectores similares y distintos, apunta los puntos que te gustan y también lo que te parece erróneo para poder luego desarrollar tu página apuntando a donde tú quieres.

Elige las redes sociales que te convengan mejor. Facebook tiene casi 3.000 millones de personas, pero quizás tu estrategia puede ser más adecuada en Instagram. Evalúa esto antes de empezar, pues tener una red social sin actualizar porque no genera engagement puede ser peor que no tenerla.

Contar con una Web y unas Redes Sociales trabajadas no asegura el éxito, pero no disponer de ellas es una condena absoluta al olvido.

APRENDE A MEDIR: KPI's

Ya estás empleando en todo su potencial tu Web y tus redes sociales, pero... ¿Sabes que está pasando?

Todo lo que hagas en Internet tiene un impacto, una huella, un rastro. Y algunos de estos rastros pueden resultar útiles si sabes entender el valor que tienen. Una vez hayas generado suficiente contenido y tus redes se muevan, podrás empezar a establecer los KPI's.

Los KPI's, o **Key Performance Indicators**, indicadores de calidad que nos permiten valorar el rendimiento de un proceso. Los KPT's deben específicos, ser continuos. periódicos, objetivos, cuantificables, medibles, realistas, concisos, coherentes u relevantes.

información es vital a la hora desarrollar estrategias, no solo online, sino producto. Almacena la información consigues, pues tener un registro histórico puede ayudarte a tomar decisiones en еl más las futuro, u cada vez empresas son conscientes de lo importante que es tener una base de datos amplia y actualizada.



CUIDA DE TU ECONOMÍA

La viabilidad de tu empresa pasa por un detalle de vital importancia: la gestión de los activos. Gestionarlos adecuadamente evitará que el proyecto se hunda antes de empezar, y aunque es una advertencia de sentido común, gran parte de las Startups caen antes de 2 años por culpa de una mala financiación o un préstamo mal negociado.

El dinero es el aceite que engrasa la maquinaria de tu empresa, y obtenerlo desde el principio debe ser tu principal objetivo si quieres empezar a producir y así no trabajar a fondo perdido.

Existen muchas opciones, desde los clásicos préstamos bancarios, los Business Angels, crowdfunding... Todo recurso es útil siempre que tengas en cuenta que existen unos riesgos asociados.

fundaciones Hau número de aue ofrecen gran facilidades a las empresas de nueva creación: da iqual tu empresa, seguramente exista **incubadora de startups** en la que presentar tu proyecto, espacio de **coworking** donde puedas trabajar y poder compartir tus ideas con personas en la misma situación que tú...

Cuanto más busques, más opciones tendrás de encontrar la fórmula adecuada, y cuanto más investigues, menos posibilidades tendrás de caer por un movimiento mal ejecutado.





DISEÑO INDUSTRIAL

Nuestra empresa, Easyworks, está especializada en trabajar con empresas de ingeniería y diseño industrial.

Este sector tiene como particularidad que habitualmente se enfoca en la creación de un producto físico. Esto implica que la startup de diseño industrial pase frecuentemente por un proceso de diseño que indefectiblemente acabará con la fabricación del producto diseñado.

Actualmente, el diseño de un producto suele realizarse mediante programas de diseño, ya sea 2D o 3D. u el resultado será un documento que contendrá las instrucciones completas con las que este podrá se fabricar.

Estos programas no suelen ser baratos, y los mejores pueden suponer una inversión muy alta para una empresa de reciente creación.

Esto suponía hasta ahora una barrera de entrada a este mercado para la que a día de hoy ya tenemos solución. Sigue leyendo.

PROGRAMA EMPRENDEDORES

Desde hemos colaborado Easyworks con emprendedores en varias ocasiones, sobre todo con startups del sector industrial relacionadas con el diseño. El problema más habitual para las startups de este sector es la inversión inicial en equipo y en software, pero de un a esta parte, gracias tiempo αl Programa 3DEXperience Works para Emprendedores, carga se ha aliviado notoriamente.

Estos son los **requisitos** que tu empresa debe cumplir para poder participar en el programa:

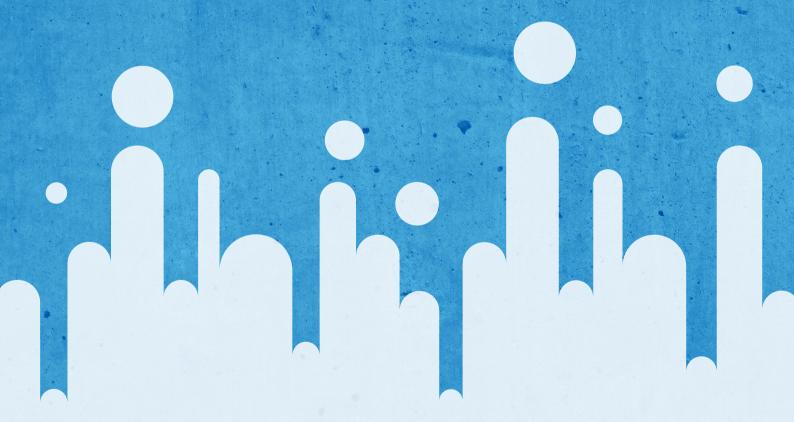
- No haber sido cliente de **SOLIDWORKS** previamente.
- Diseñar, construir y vender un producto físico – no es válido para empresas de servicios ni consultoras.
- Tener menos de 1 millón de euros en fondos.
- Tener menos de 1 millón de euros en ingresos totales **en toda su vida**.
- Estar en el negocio desde hace menos de 3 años.

BENEFICIOS

Gracias a este programa, las empresas que lo necesiten, pueden acceder durante un año a todas estas ventajas:

- Hasta tres licencias para cada solución que ofrece SOLIDWORKS. Son Licencias Standalone (monopuesto) de 12 meses para diseño 3D, diseño eléctrico, simulación, visualización, documentación técnica, mecanizado y más.
- Formación en línea en inglés con MySolidWorks, además de las formaciones que ofrecemos presenciales y en español en Easyworks.
- Oportunidades de co-marketing, como hablar en eventos de SOLIDWORKS y promociones en campañas, así como participar en comunidades sociales.
- **Guía de diseño** de ingenieros y directores técnicos de SOLIDWORKS
- Cientos de hojas técnicas, vídeos y artículos destacados con consejos y trucos para llevar tu producto al siguiente nivel.

easyworks//



Avenida Elduayen, N°16, Bajo,

36380, Gondomar

Comercial: (+34) 672 126 097

https://easyworks.es

https://formacion.easyworks.es