

**EKIMENA. EMPRESA
SORKUNTZAREN BIDEA**

jardunaldia jornada

**EMPRENDER. EL CAMINO HACIA
LA CREACIÓN DE EMPRESA**

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

Universidad
del País Vasco
créditos de libre
elección

EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA

Euskal Herriko
Unibertsitatea
aukera askeko
kredituak

EUROPIA BATAKUNA
European Union

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
investing in the future
empresa *oca* 10
P.O. País Vasco 2007/2013
kofinantziazioa **50%** cofinanciación

CÓMO ENCONTRAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

SOLUCIONES CLÁSICAS

- HACER ESTUDIOS DE MERCADO.
- IDENTIFICAR TENDENCIAS EN ALZA.

www.emprendedores.es

www.springwise.com

www.flylosophy.com

INNOVACIÓN RUPTURISTA= I+D

ABRIR BIEN LOS OJOS

ADRIÁN GONZALEZ

23 años

ECOWASH

Idea del teletienda

39 delegaciones

FACTURACIÓN:

260.000 €



NO HACE FALTA INVENTAR LA RUEDA

- El 95% de las oportunidades se encuentran dando una pequeña vuelta de tuerca a lo que ya existe en el mercado



NEGOCIOS CASI IDÉNTICOS

- PQLIAR Y RUSTICAE.
- Guía de hoteles.
- Encanto con piedra vs. cool urbano.
- Cinco líneas de negocio.



PQLIAR, LOCALES COOL PARA GENTE CHIC

- SUMAR FUERZAS:
mercado nacional
- CREAR SINERGIAS
entre conceptos
- IMAGEN DE
MARCA: selección
exhaustiva
- MÁS DE 200
LOCALES

CELSO MARTÍNEZ
fundador

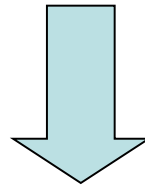


15 FORMAS DE CREAR TU PROPIA OPORTUNIDAD



1.- CREAR NUEVAS NECESIDADES

**¿ SE PUEDE BUSCAR UNA UTILIDAD
DIFERENTE A UN PRODUCTO QUE YA
EXISTE EN EL MERCADO?**



**YOGURES ESSENSIS Y DANACOL
WONDERBRA**

ZOOGESTIÓN (1990): ALIMENTOS GOURMET PARA MASCOTAS

www.grupotorregrosa.com

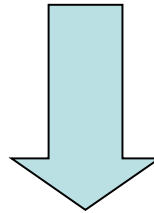
- Barritas de jamón o bocaditos con omega 3
- 80% exportación
- Futuro: EEUU
- Facturación: 4.8 millones de euros

José Luis Torregrosa



2. NUEVO PÚBLICO OBJETIVO

¿SE PUEDEN CREAR PRODUCTOS
PARA NO CONSUMIDORES?



WII

UNODE50

FIFTYPLUSCONNECT.COM

NEXGIM.COM

COCINEROS.INFO

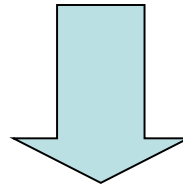
- ALTA COCINA PARA PRINCIPIANTES:
nieve carbónica,
cucharas para *esferificaciones...*
- Una de la siete tiendas online más visitadas de España.
- 40% exportación.

JOHN GUERRERO

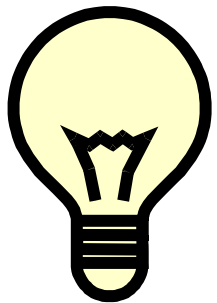


3.- CAMBIAR EL MOMENTO DE CONSUMO

ABIERTO LAS 24 HORAS



**OPENCOR Y TIENDAS DE CHINOS
AFTERHOUR**



CANGUROS DE URGENCIA

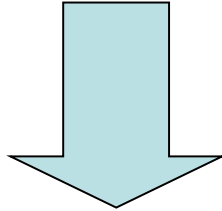
WORKCENTER, OFICINA ABIERTA 24 HORAS

- CLAVE: EL TIEMPO
- HORA PUNTA: de 8 de la tarde a tres de la mañana
- 1 de cada 4 clientes es nocturno o festivo
- AJUSTAR PRECIOS: 25% arriba o abajo.
- FACTURACIÓN: 15 millones de euros.

ALFONSO DE SENILLOSA,
presidente y fundador



4.- CAMBIAR EL LUGAR DE COMPRA O CONSUMO

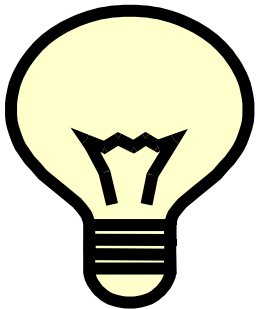


BARRITAS CEREALES

GPS

TU CHEF EN CASA

CETELEM



MINUT CLINIC/ FRUTA SNACK

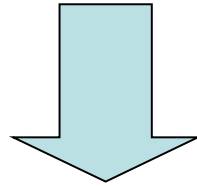
PUEBLO INGLÉS, APRENDER INGLÉS EN ESPAÑA

I

- Inmersión total.
- Sin clases: teatro, conversación, hablar en público...
- Diferentes acentos.
- Segmentar los grupos.



5.- AMPLIAR EL MERCADO FÍSICO



1.-PRODUCTOS MADE IN SPAIN: aceroshispania.es

2.- DE LA CIUDAD AL CAMPO: motofan.com

3.-NICHOS INTERNACIONALES:
isesa.es (sombreros para judíos)
staygaybarcelona.net

BINÉFAR

COMERCIOS SIN FRONTERAS

9.000 HABITANTES

- TIENDAS DE PUEBLO
ON LINE HIPER
ESPECIALIZADAS

susmaletas.com

cabinaslunasa.com

sillasauto.com

AUMENTO VENTAS 20%



6.- HIPERESPECIALIZARSE

www.sphobbies.com
Adultescentes



Frutas Montosa
Singles



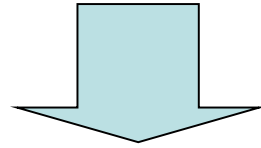
NEXT LIMIT: ÓSCAR ESPAÑOL

- EFECTOS ESPECIALES PARA FLUIDOS
- REALFLOW, SOFTWARE PARA EMPRESAS
- 40% VENTAS EE.UU
- 2.000.000 €

VÍCTOR GONZÁLEZ
E IGNACIO VARGAS



7.- SIMPLIFICAR



1.- QUITAR FUNCIONES A UN PRODUCTO:

ALIMENTOS LIGHT

CERVEZAS SIN

MÓVILES PARA MAYORES (Brondi Amico)

2.- ELIMINAR LO SUPERFLUO EN SERVICIOS:

VUELOS LOW COST

BANCA ON LINE...

ROOMMATE: KIKE SARASOLA

LUJO BÁSICO CON PERSONALIDAD

- Sin room service, gimnasio, cafetería...
- 40% menos personal.
- 14 hoteles (mundo).
- FACTURACIÓN:
20.76 millones de €.

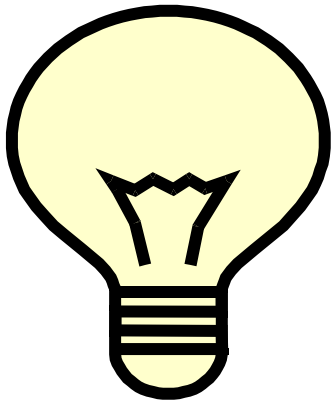


8.- ADAPTAR IDEAS DE FUERA

WONDERBOX, EMOCIONDAY...

WORKCENTER, ROOMMATE

OPTICADIRECTA



¿Tiendas de descuento
duro para alimentos
de mascotas?

9.- ADAPTAR IDEAS DE OTROS SECTORES

- OUTLET DE VIAJES:
Boyage Privé.
- TARIFA PLANA DE COACHING:
Execoach.
- CLUB DE BARCOS:
On Cruiser Yachting Club



BONOCHEF, EL BONOHOTEL DE RESTAURANTES

- MÁS DE 300 LOCALES.
- ACUERDO IBERIA: CREAR SINERGIAS DE PUNTOS.
- MÁS DE TRES MILLONES DE CLIENTES

DANIEL ALONSO



EasyCut: PELUQUERÍA LOW COST

ESTRATEGIA LOW COST

- 1.- Optimización de costes
- 2.- Pago anticipado
- 3.- Oferta básica
- 4.- Venta on line
- 5.- Publicidad low cost
- 6.- Franquicias low cost:
30.000 euros.

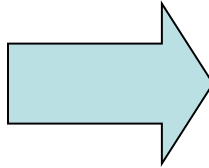
LOS RESULTADOS

Jaume Martínez
68 locales
16 millones de euros
Precios: 30%-40% debajo
mercado

RENTABILIDAD: 30%

10.- CREAR HÍBRIDOS

- **PÚBLICOS OPUESTOS:**
HOMBRE/ MUJER;
ADULTO/ NIÑO
- **DOS CANALES:**
INTERNET/
TRADICIONAL
- **DOS CONCEPTOS:**
BARATO+LUJO=
OUTLET



**DIBUJOS ANIMADOS
PARA ADULTOS.**

VINILO +MP3: Digiwax

**FAST GOOD (COMIDA
RÁPIDA Y SANA)**

ASIANA, LOCAL DOS EN UNO

- CLAVE: NEGOCIOS COMPLEMENTARIOS
- COMPARTIR LOCAL PARA REDUCIR COSTES
- COMPARTIR CLIENTES

RESTAURANTE Y
TIENDA DE
ANTIGÜEDADES

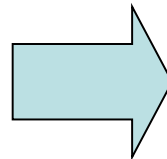


11.- CAMBIAR ATRIBUTOS

- UN RELOJ SUIZO DE PLÁSTICO:
Swatch.

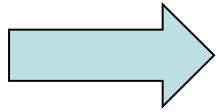
HOMBURGUERBAR:
carne ecológica de
Ávila + diseño.

- HAMBURGUESA SANA: **Stik y Homburgerbar.**



SUAVINEX

LA CLAVE: CHUPETES
DE DISEÑO



- Compra emocional en canal farmacia.
- Líder: 40% cuota de mercado.
- Facturación: 18 millones de euros.



12.- INNOVAR EN EL CANAL

- **INTERNET Y TECNOLOGÍAS:**

Econta y Legálitas

La Bruixa Dor's

Buy Vip

- **CANALES TRADICIONALES:**

Termomix, La maleta roja...



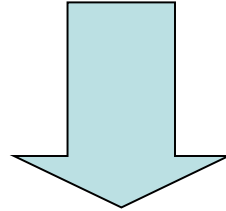
**¿VENDING CON NUEVOS PRODUCTOS?
PARAGUAS**

POSTQUAM COSMETIC, venta por catálogo B2B

- **LA CLAVE: DIRECTO DE FÁBRICA = MEJORES PVP.**
- CONTACTO CON EL CLIENTE: FERIAS, CURSOS...
- ADAPTABLE A MERCADOS NO MUY DINÁMICOS.

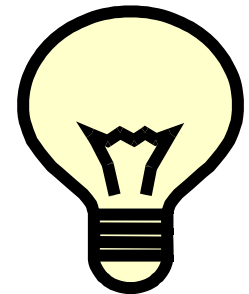


13.- TRANSFORMAR LOS PRECIOS



- **NEGOCIOS LOW COST: EasyJet, Lidl...**
 - **TARIFA PLANA: Tarjeta bonoparque**
 - **TIENDAS TODO A CIEN**

Aporcentaje.com



CERVECERÍA 100 MONTADITOS

- CLAVE: CONCEPTO TODO A UN EURO.
- UN EMPRENDEDOR ENTRE GIGANTES.
- 25 APERTURAS/ AÑO
- 62 MILLONES DE €

JOSÉ MARÍA FERNÁNDEZ CAPITÁN



14.- INVERTIR UN NEGOCIO

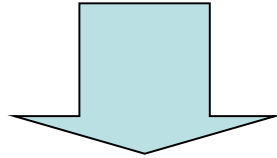
PUJAMASBAJO.COM

- SUBASTAS INVERSAS
- PUJAS POR SMS, CHOLLOS

STOCKMARKETSHOW.COM

- FERIAS DE SALDOS
- FIRMAS DE LUJO, CON DESCUENTOS 70%
- DESHACERSE DE 50% STOCK EN DOS DÍAS
- VOLUMEN DE VENTAS: UN MILLÓN DE €

15.- SOLUCIONAR IMPERFECCIONES MERCADO



ALQUILER DE BICIS POR SMS:

domoblue.com

NEGOCIOS PARA *COPYLEFT*:

filmotech.com

PAREDES PARA PINTAR:

rollout.ca/adoptamonster.html

palcazar@hachette.es

www.twitter.com/nuevastribus