

A background image of the Golden Gate Bridge in San Francisco, with the bridge's towers and suspension cables visible against a blue sky and water.

SILICON VALLEY


EN CARNE PROPIA

7 INSIGHTS QUE DEBES CONOCER



PILLOW CONSULTING

Try everything, Consult your Pillow



Este documento se realizó con base a las experiencias personales del equipo de Pillow Consulting Group. Las empresas y personas aquí nombradas se toman solo como referencia de lo aprendido por el grupo. Ellos tienen nuestra eterna gratitud. De igual forma agradecemos al programa Imagine Creativity Center por ayudarnos a hacer este documento posible, esta experiencia es valiosísima y la atesoramos profundamente.

La reproducción y distribución de este documento es gratuita siempre y cuando no se alteren las palabras, estructura e imágenes del documento original poseído por el equipo de Pillow Consulting Group. El documento es un obsequio para todas las personas inscritas a nuestra red.

Esperamos que estos folios sean de tu agrado y cumplan el objetivo de ayudar a todo emprendedor que tenga ganas de conocer un poco más sobre cómo funcionan estas empresas tecnológicas. El mayor deseo es que puedan fortalecer el espíritu de la persona que lo lee y que a su vez ayude a cumplir sueños.

Contenido

Introducción	3
I. Wikipedia	4
II. Waze	4
III. Properland	5
IV. Dídac Lee, Directivo Barcelona FC y Emprendedor serial	5
V. Baycat	6
VI. Kiva	6
VII. Google	7
VIII. Stanford University	7

Introducción

Silicon Valley es sin duda un lugar apasionante para cualquier emprendedor. Éste es bastante especial y representa mucho para las personas interesadas en la tecnología y la libertad. Después de haber vivido una experiencia tan impresionante como lo es el Imagine Creativity Center, y haber entablado relaciones con emprendedores de todo el mundo en este escenario de ensueño, no pudimos más que compartir esto con el mundo.

Este texto contiene algunas de las enseñanzas que recibimos en San Francisco, Palo Alto y Mountain View, de algunos de los representantes de las empresas más grandes y reconocidas. También compilamos los aprendizajes de algunas empresas cuyos nombres no son tan familiares, pero sus instrucciones son valiosísimas y merecen ser compiladas en este sencillo documento.

Hay muchas cosas que no caben en este texto ya que funciona como abre bocas para los emprendedores que deseen investigar más. Éste es un regalo para todos aquellos que han decidido acompañar a Pillow de una forma u otra. Recibe esta información y aprovéchala, el único objetivo que tenemos es contarte experiencias que nos parecieron valiosas y que pueden ayudarte en el camino del emprendimiento.

www.consultyourpillow.com

Wikipedia

Wikipedia es una de las más grandes empresas tecnológicas del mundo. Es consultada por millones de usuarios al día y cuenta con información que ninguna enciclopedia en la historia de la humanidad ha logrado compilar.

Quim Gil, IT Communications Manager de Wikipedia, nos dejó dos grandes enseñanzas. La primera, que tu misión es lo más importante, y la segunda que tu más grande objetivo debe ser la libertad. Wikipedia no permite anuncios ni publicidad en su página (y un espacio publicitario en Wikipedia vale bastante dinero). Además sus campañas de recaudación de fondos cumplen con los ingresos suficientes para mantener la empresa, ni más ni menos. El objetivo es no cansar a los usuarios con publicidad y enfocarse en cumplir su misión: "conseguir la enciclopedia de conocimiento más grande del mundo al servicio de todos".

Sacrifica todo,
*incluso tus ingresos,
para cumplir tu misión.*

En cuanto a la libertad, tenemos que tener en cuenta que lo que Wikipedia busca es que el conocimiento sea libre, siempre. Este concepto en la empresa va un paso más allá. La libertad es lo más importante que un ser humano puede tener y debe ser el fin último de su existencia. Lastimosamente, y contrario a lo que la mayoría de la gente piensa, la libertad debe alcanzarse.

Si eres emprendedor debes recordar que tu misión es lo más importante de todo y que una misión fuerte siempre será exitosa, sin importar nada. Si tu misión es fuerte, atraerá a muchas personas y esas personas traerán consigo su dinero, no te preocupes. Con respecto a la libertad debes recordar que si creas empresa es para generar valor y riqueza a toda la sociedad, pero sobre todo al crearla estás ganando tu libertad, no perdiéndola... debes saber invertir tu tiempo y tus recursos fuertemente por un tiempo, para que en el futuro puedas descansar de forma tranquila, sabiendo que tienes una organización que te respalda en muchas maneras, entre ellas económicamente.

Waze

**¡Ejecuta,
ejecuta,
ejecuta!**

“¡Ejecuta, ejecuta, ejecuta!”

Son las palabras que resuenan en nuestras cabezas al recordar la charla que nos dio Di-Ann Eisnor, VP Community Geographer, de Waze. Waze es una organización bastante joven que ha sido comprada por Google por el moderado precio de \$1,03 miles de millones de dólares.

De esta visita a la empresa, y la conversación que sostuvimos con ella nos queda el recordatorio de que lo más importante es ejecutar. Una idea que pueda cambiar el mundo nunca será de utilidad si no se ejecutan las tareas necesarias para llevarla a cabo.

Si tienes una idea que vale la pena realizar: ¡Realízala! No mañana, no en 10 minutos, realízala ahora. ¿Te falta capital?, búscalo; ¿te faltan sistemas?, consíguelos; ¿te falta un equipo?, confórmalo. Lo más importante es empezar. El exceso de planificación asesina cualquier emprendimiento, y no hay nada que oxigene más a un emprendedor que sentirse creador de algo. No planifiques más y comienza ahora.

Properland

“Done is better than perfect”

Si tienes una idea pruébala, has un dibujo, un prototipo o un storyboard, lo importante es que no te quedes solo con la idea.

Esta lección quedó clara después de que Hugo Giralt Cofundador & CEO de Properland, compañía de estrategia e innovación que ha desarrollado proyectos para empresas como Coca Cola, nos diera una conferencia.

A través de su filosofía: “Hecho es mejor que perfecto” el vicio de la obsesiva perfección busca ser eliminado. Muchas compañías y Startups suelen tener este vicio al iniciar un proyecto y es por esta razón que Properland cuenta con esta filosofía.

Así que si tienes una idea ingéniate maneras para mostrarla y probarla con pequeños experimentos; falla, aprende y bázate en tus resultados, no te quedes con especulaciones u opiniones tuyas o de otros. La perfección no existe, adecúate a ello.

Dídac Lee

Directivo del Barcelona FC y Emprendedor serial

***“La buena
suerte se crea”***

Dídac Lee tras su experiencia como emprendedor en varias empresas y cumplir su sueño de pertenecer al Barcelona FC, nos dio su más importante lección: su indudable éxito no ha ocurrido por suerte, y enfatiza que cada oportunidad que él ha tenido en su vida, él mismo la ha creado.

Si eres de los que creen que lo que te ocurre es por buena o mala suerte, quizás no encontrarás las oportunidades que estás buscando. Pero si eres de los que saben que la suerte se crea, entonces tendrás el poder de decisión y acción para realizar tus sueños, no esperarás a que ocurra el momento perfecto ni la excusa perfecta, tú te encargarás de crear las circunstancias y ganar. De esa forma ya no necesitarás de patas de conejo o tréboles de cuatro hojas.

Baycat

En alguna parte del mundo hay un niño de 15 años que hace más de lo que tú haces, lo hace mejor y más barato... ¿puedes vencerlo?

Baycat es una empresa sin ánimo de lucro con el objetivo de promover las artes de los medios digitales. Después de ver como niños de 10 años (o menos) nos mostraban sus proyectos multimedia, cortometrajes, bandas sonoras y animaciones, lo único que queda por decir es: ¿y tú qué estás haciendo?

Hoy los Millenials¹ tendremos que enfrentarnos no solo con la experiencia de nuestros padres sino también con la velocidad de aprendizaje que tienen las generaciones que vienen. Si quieres salir adelante como emprendedor deberás dedicar gran parte de tu tiempo a aprender. Deberás aprender de tu negocio, de tu competencia, de tu entorno, las habilidades técnicas requeridas, y no solo eso, deberás aprender muy rápido porque niños que tienen hoy menos de 15 años saben más de cualquier negocio que tú. ¿Quieres ganarles en esta carrera? Aprende rápido, crea valor y vende.

1. Millenials: Los v son el grupo generacional nacido desde comienzos de los años 80 hasta mediados de los 90. Son individuos con un alto nivel de energía e independencia, generalmente muy conectados a las redes sociales, y generalmente cuentan con conocimientos y fluidez en las últimas tecnologías.

Kiva

Los emprendimientos sociales deben ser sostenibles. ¡Crea nuevos modelos de negocio!

Kiva es una organización que ha canalizado recursos por más de 560 millones de dólares, demostrando que las iniciativas sociales también tienen una cabida en el mundo del emprendimiento.

Si te gusta el campo social, por obligación debes tomar el ejemplo de Kiva. Con la idea de dar micro préstamos a emprendedores en condiciones de pobreza y necesidad, han creado una plataforma en donde puedes prestar desde 25 dólares para apoyar diversas iniciativas sociales y recibirlos de vuelta para recuperarlos o volverlos a donar cuando y a quien desees.

De manera que si piensas que emprender en el campo social es casi imposible, inspírate en este ejemplo. Crea nuevos modelos de negocio sin perder tu sentido social. Recuerda que todo emprendimiento social debe ser sostenible. El modelo de Kiva es lo que la ha hecho exitosa y sostenible.

Pensar en donaciones es tan solo uno de los muchos modelos de negocio que puedes generar alrededor de tu emprendimiento. ¿Tienes una imagen que puedas vender?, ¿puedes crear merchandising?, ¿puedes rentar algo?, ¿dar conferencias?, ¿ofrecer algún tipo de conocimiento especializado?, ¿dar capacitaciones sobre algún tema en específico?, ¿puedes tranzar con algún bien o realizar trueques con alguna organización? Piénsalo, todo es posible.

Google

“No te subestimes”

Un proyecto universitario de dos estudiantes en 1998 termino en una empresa valorada en el mercado por más de 268 mil millones de dólares llamada Google.

Google es un ejemplo de emprendimiento invaluable para el mundo y solo al llegar a sus instalaciones te das cuenta de que es real. Imagínate entrar a trabajar a un lugar donde puedas encontrar comida a no más de 50 metros; subirte a una caminadora, apoyar tu computadora y trabajar mientras caminas; o ir a nadar después de una larga jornada a unos metros de tu escritorio. Sería increíble, ¿no?, eso es Google. Sin duda estos pequeños detalles hacen la diferencia para considerarla como una de las empresas más innovadoras del mundo.

¿Qué podemos concluir de esta experiencia?
Si sueñas con hacer una empresa tan grande como Google, no te subestimes. Recuerda que comenzó como un proyecto universitario y sus circunstancias parecían en su contra, pero la disciplina, persistencia y visión de sus fundadores les permitieron superar la competencia para llegar a ser quienes son hoy.

Conclusiones

Estos Insights son fruto de nuestra experiencia. Si de verdad quieres ingresar al mundo del emprendimiento tienes que crear tus propias experiencias, para esto no requieres tomar un tiquete de avión y viajar a San Francisco, lo único que tienes que hacer es tomar la decisión ya. No olvides que la más grande limitante que tiene un emprendedor es sí mismo.

Antes de terminar este corto e-book queremos resumir nuevamente los puntos que tocamos:

- 1. Sacrifica todo, incluso tus ingresos, para cumplir tu misión.**
- 2. “A mí lo que me interesa es la libertad”**
- 3. “¡Ejecuta, ejecuta, ejecuta!”**
- 4. “Hecho es mejor que perfecto”**
- 5. “La buena suerte se crea”**
- 6. En alguna parte del mundo hay un niño de 15 años que hace más de lo que tú haces, lo hace mejor y más barato... ¿puedes vencerlo?**
- 7. Los emprendimientos sociales deben ser sostenibles. ¡Crea nuevos modelos de negocio!**
- 8. Bono: No te subestimes**

Esto que hemos escrito no es ni un cuarto de la experiencia maravillosa que vivimos. Seguiremos publicando estos pequeños ebooks para compartir con las personas que lo deseen. Al ser parte de Pillow te hace parte de una red de emprendedores.

Después de esto queremos darte las gracias por tomar una parte de tu tiempo para leer este documento. Esperamos que pronto nos podamos volver a contactar.

Por favor, te pedimos que no te quedes solo como espectador sino que participes activamente como emprendedor. Aspiramos el día en que todos nuestros contactos lleguen a escribirnos ebooks y aprender de nuestras experiencias, entre todos.

Try everything. Consult your Pillow
Inténtalo todo. Consúltalo con tu Almohada
No dejes de soñar



PILLOW CONSULTING