Verisk™

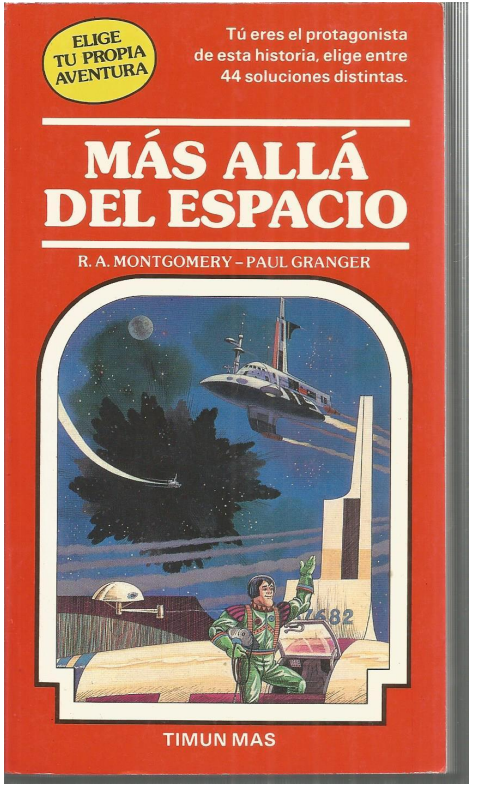
Hola, me llamo Braulio

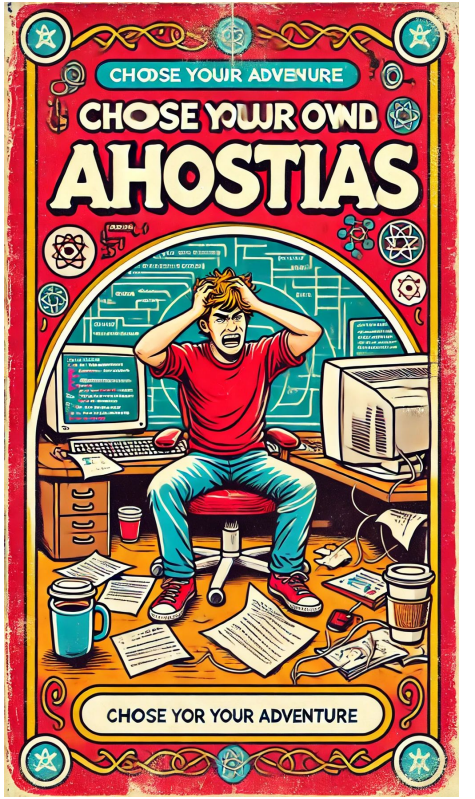
Soy un culo inquieto y mi afán emprendedor prendió cuando la directora de HHRR de una multinacional me dijo "Braulio, tenemos un problema contigo, eres demasiado proactivo” (año **2010**).
En **2014** fundamos Basefactor, una consultora pequeña especializada y alguien nos denominó como una“comuna hippie”.

En **2016** fundamos también Lemoncode.

En la actualidad somos un equipo de 15 personas, formamos a desarrolladores, creemos en lo que hacemos, y también sacamos faena para clientes “gordos”.

Emprendiendo a hostias





DOT NET MLG

Bienvenido aguerrido guerrero

Estoy pensando en qué hacer con mi futuro, quiero evolucionar...

A Me preparo unas oposiciones

Si tienes el grado de ingeniería, hazte el máster de profesorado y a arrancar por bolsas de interinos (profesor instituto y ciclos)

B Busco o cambio de curro

Mejora tu inglés, hazte fuerte en un área ténica, ten una segunda, y potencia tus soft skill

C ¡ Voy a emprender !

¿Estás loco?.... Por supuesto elegimos C

Enhorabuena guerrero

Arrancas tu aventura con una terrible maldición…

No vas a tener ingresos fijos cada mes

Si te va mal, no te preocupes que seguirás pagando cuotas y demás

Olvídate de tener vacaciones pagadas

Lo de trabajar 8 horas al día… ¿Qué es eso?

Te quedas sin paro

Si te va mal te pueden embargar hasta la casa

Eso sí, vas a tener un salud de hierro, no te vas a poner malo jamás ¿O Sí?

B ¿Qué decías de unas oposiciones?

C Vamos adelante, ¡Estoy muuu loco !

¡ Contrahechizo !

Tu también sabes magia… ¡¡ hechizo de desgravación masivo !!

¿Desgravar línea móvil?

¿La línea de internet?

¿Despacho de tu casa?

¿Ordenador?

¿Coche?

¿Gasolina?

Todos tus hechizos han sido anulados y si no prueba… y verás cuando venga el gran mago de la inspección de hacienda

B ¿Qué decías de unas oposiciones?

C Vamos adelante, ¡Estoy muuu loco !

¿Por qué?

El duende de las dudas **¿Por qué me quiero montar por mi cuenta?**

A Porque me quiero forrar

En España el 90% de las empresas que se crean no llega a los tres años de vida, el 60% a los cinco años y sólo una de cada diez startups se consolidan.

B Porque no me queda otra…

Montate, pilla la experiencia y pasa a asalariado en cuanto puedas.

C Por ser culo inquieto

Todavía puedes probar a ser un “intraemprendedor”, pero vas por buen camino para montarte por tu cuenta

Intraemprender

Bruno Capuano (El Bruno)

Empezó su carrera en Argentina, siempre le gusto meterse en charcos

Se vino a España: En Avanade empezó como Sr Developer, tiro como un cohete, espabilado, currante, comunicador y buena persona

De su afán por cacharrear, probar cosas y charlar se “fabricó” un puesto propio Innovation Group Manager

Se le quedó pequeño el puesto y se pillo una posición como Regional Innovation Lead en Canada

De allí arranco a trabajar en Microsoft donde ahora ejerce como Principal Cloud Advocate trabajando en el equipo de John Papa

¡Enhorabuena atrevido guerrero !

Lo primero vamos a equiparte para montarte como buen autónomo.

1 Ahorra antes de montarte

Junta dinero para pasar un año a mínimos (aunque sea a base de papas y arroz), así no meterás la pata cuando tengas altibajos

2 Ponte en el peor de los casos

Para quitarte ansiedad (o ver si realmente te puedes montar), ponte en el peor de los casos ¿Puedes pillar un curro de M y ya ésta? ¿Te vas a casa de tus padres?

3 Precalienta el “horno”

Tienes que tener buenas capacidades y darte a conocer (siguiente slide)

Precalentamiento (I)

¿Quién eres tú para vender qué?

1 Si haces producto…

Tienes que empollarte el dominio, el mercado y hacerte un nombre / comunidad

2 Si vendes formación…

Tienes que ser referente en el área que impartes

3 Si vendes consultoría…

Las empresas tienen que confiar en ti

Precalentamiento (II)

¿Sabes cuando montarte por tu cuenta? Cuando vayas a facturar un duro… antes de facturar una misera, invierte en ti mismo.

1. Puedes estudiar mercado y empezar a construir un producto sin sacarlo o sin cobrar inicialmente por él (ojo con esto)
2. Si ya estás trabajando por cuenta ajena, puedes dar formaciones y cobrar por ellas (salvo Fundae)
3. Puedes acudir a eventos, dar charlas, publicar posts, desarrollar open source…
4. Puedes estudiar, especializarte, certificarte, formarte…

¿Qué vas a hacer?

Elije tu camino…

A Quiero impartir formación

B Quiero hacer consultoría

C Quiero hacer producto

D Todo a la vez

DOT NET MLG

Precalentando formacíon

DOT NET MLG

¿Cómo puedo dar cursos?

1 Tienes que saber de algo

¿En qué eres experto? ¿Tiene mercado esa área? Si no, a empollar otras y hacer cosas… y no te quedes con un solo skill, todo se acaba muriendo

2 Tienes que ser referente en ese “algo”

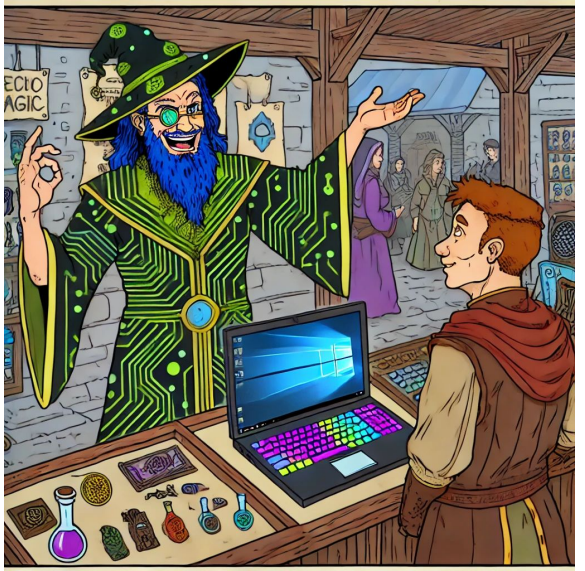
Date a conocer: charlas, posts, proyectos…

3 Tienes que saber comunicar y enseñar

Empieza por asistir a charlas, aprende de ponentes, animate a dar charlas en comunidades pequeñas, genera material escrito, graba, elije la modalidad que te vaya mejor…

Primeros clientes formación

¿Cómo consigues tus primeros clientes?



1. Hay empresas formadoras con muchos contactos, que pagan poco y buscan formadores freelance para temas concretos, es tu punto de entrada, aprendes, practicas y te das a conocer.
2. Si te mueves: comunidades, publicación de material, charlas... Te saldrán oportunidades.
3. También te puedes asociar con un gestor de Formación bonificada para poder ofrecer ese producto en tu cartera.

DOT
NET
MLG

Precalentando consultoría

DOT NET MLG

¿Cómo me preparo para conseguir proyectos de consultoría?

1 MEJORA TU INGLÉS

Hablar inglés fluido es fundamental, si no, es muy fácil estar fuera de juego

2 Se muy bueno en tu área

Debes tener experiencia demostrable y portfolio

3 Aunque, ahora es bien complicado

Antes de 2024 teníamos Toptal y X-Team, ahora está el mercado a la baja, tira de impartir formaciones (puede derivar en consultoría), fabricar red de contactos, o irte al extranjero a pulmón

Primeros clientes

Proyectos de consultoría bien pagados y time & material no son fácil de conseguir

¿Por qué?

Las empresas suelen tener sus proveedores.

Es tajada jugosa para colocar amigos, primos…

Entras si solucionas un problema que ellos no pueden.

¿Confiar en ti?

El boca a boca

Red de contactos

Ser referente en un área

La chispa…

De formaciones, charlas, publicar material y eventos…

Una vez arrancado… haciendo un muy buen trabajo, irán recomendándote (esto va lento, pero será tu fuente principal)

DOT NET MLG

Precalentamiento producto

¿Y si tengo una idea de un producto?

MUY IMPORTANTE

NO COMPRES EL

DOMINIO

Precalentamiento producto

¿Pilotas del dominio (el negocio)?

A NO

Si has tenido una idea feliz de un tipo de negocio que no conoces… primero empóllate como funciona, te falta contexto

B SI

Estudia muy bien lo que quieres hacer, compártelo con otras profesionales de ese sector, asegúrate que tenga sentido

Precalentamiento producto

Más decisiones…

Lo que quieres hacer ¿Existe ya?

SI

¿Por qué va a ser mejor lo tuyo?

Se crítico, la competencia no es “tonta” y además cuenta con equipos potentes y posición en el mercado

NO

¿Por qué no existe?

Puede no haber negocio, alguna regulación, ser un nicho muy pequeño o no estar maduro…

Las mejoras ideas salen de situaciones que sufres en tu día a día y te das cuenta qué otros como tú también y pagarían por tener una solución

¿Qué buscas con ese producto?

Planteate por qué quieres desarrollar ese producto…

1. Forrarme con licencias
   - ¿Tienes ya compradores?
2. Generar consultoría
   - Suele pasar, aunque no lo busques…
3. Aprender y hacer portfolio
   - Elije algo que te guste, que pueda ser útil y un desarrollo realista
4. Porque se me apetece
   - Suelen ser los mejores proyectos, hazte un plan, pero no te pongas presión, céntrate en que sea algo bien hecho

Precalentamiento producto

¿La idea de producto es realmente buena?

¿Tienes clientes que pagan antes de arrancar el desarrollo?

De primeras lo que buscas es demostrarte que hay gente que quiere pagar por eso, nada como generar facturación real (a las malas si el proyecto no llega a buen puerto añade una clausula de devolución)

Haz el mínimo que te permita seguir vendiendo

Y no es forrarte con un mínimo hecho, es demostrar que genera dinero (aunque sea a perdidas)

Tienes claro el modelo de negocio y precios…

Y tienes más claro todavía que… conforme arranque el producto y aprendas, lo vas a cambiar ☺

DOT
NET
MLG

Cuando me monto

Montate cuando vayas a generar pasta

1. Te sale un cliente que te bloquea mínimo 20 horas a la semana durante X meses y bien pagado, ojo nada de precio cerrado… “time & material”

2. Tienes varias formaciones agendadas y te cubren para ”pagar trampas” y ganar dinero.

3. Tienes un producto que va a generar facturación de verdad.

Qué siginifica “montarse”

DOT NET MLG

Generar pasta para pagar pasta…

1 Primero ten claro el riesgo de ser autónomo

De autónomo, si hay problemas respondes con tu patrimonio (sí, tu piso, el coche o tus ahorros), en cuanto tengas un empleado a montar S.L.

2 Ten una fuente de ingresos fuerte

Si te vas a montar en precario, mejor no lo hagas (salvo que no tengas otra, entonces en cuanto tengas curriculum a buscar trabajo por cuenta ajena).

3 Búscate un buen asesor (no vale uno

No te plantees llevar los papeles por tu cuenta (temas tontos como adSense factura de Dublin IVA intracomunitario, o facturar a USA principalmente, balanza de pagos, formación con IVA o sin IVA…)

DOT NET MLG

Inicio

¿Quién se va a animar a emprender?

Q&A

Muchas gracias por haber llegado hasta aquí, …preguntas, comentarios ☺

Verisk™