

# Evidencia 16 – Crónica

---

**Apellidos:** Centeno Vega

**Nombre:** Javier

**Grupo:** Grupo 1

**Comité:** Comunicación

**Horas totales:** 0:50

## Evidencias:

---

1. El 4/11/2017, de 21:30 a 22:20, estuve 0:50 horas trabajando en la redacción de la crónica de la conferencia de eCapture3D sobre las startups.
2. Enlace a la tarea relacionada:  
<https://github.com/InnosoftDaysPresidencia/Comunicacion/issues/57>
3. Enlace al comiteo:  
<https://github.com/InnosoftDaysPresidencia/Comunicacion/commit/0b3688bae8579b98c7893bbb1da041f7e1f8377d>
4. Enlace a la noticia:  
<https://institucional.us.es/innosoft/2017/11/07/conferencia-de-ecapture3d/>
5. Se adjunta la crónica en cuestión.

Crónica: eCapture 3D, el nacimiento y desarrollo de las startups y el modelado 3D

-----  
-----

Hacer una startup es no solo tener una idea y fondos para realizarla, sino saber comunicarla. Desde el principio, se debe definir y aplicar una estrategia de desarrollo empresarial y mercadotecnia con una visión global, adaptando la idea al cliente y al mercado. Hay que rodearse de un buen equipo que contenga todas las habilidades necesarias.

Una startup tiene que satisfacer una necesidad. Para ello, hay que detectar qué necesidad vamos a satisfacer y cómo.

Hay que conocer las características del mercado y su tipología de clientes, teniendo en cuenta que nadie conoce la necesidad mejor que el cliente y es en torno a él que nuestra startup debe girar. Hay que

proporcionar un excelente servicio de atención al cliente y gestionar bien las relaciones con los clientes y conocer en profundidad quién es la competencia directa y contra qué productos hay que competir.

En lo que respecta al producto, la diferenciación es importante. Un producto diferenciado no es el primero ni el mejor, es el que mejor se adapta a las necesidades del cliente y al que los clientes acudirán. Por ello, hay que conocer qué es lo que hace a un producto diferente y mejor adaptado a las necesidades particulares de los clientes. Los productos más exitosos conocen exhaustivamente a sus clientes.

Y por último, la presentación es un importante aspecto. Una imagen vale más que mil palabras y se necesita una buena imagen de marca, elegir bien canales de comunicación y realizar acciones promocionales.