

talking seed with spatioterra

🕒 Created	@October 8, 2021 10:19 AM
👤 Created By	
👤 Last Edited By	👤 barbi
🕒 Last Edited Time	@October 11, 2021 2:01 PM
👤 Stakeholders	👤 barbi👤 camila
📌 Status	In Review
📌 Type	Translate

As we launch our latest seed fund, Sequoia partners [George Robson](#), [Stephanie Zhan](#), [Bogomil Balkansky](#), [Shaun Maguire](#), [Josephine Chen](#) and [Konstantine Buhler](#) share what drives their passion for meeting seed-stage founders, what they look for in ideas and companies, and what to expect from initial conversations with Sequoia.

Con motivo del lanzamiento de nuestro último fondo inicial, los socios de Sequoia George Robson, Stephanie Zhan, Bogomil Balkansky, Shaun Maguire, Josephine Chen y Konstantine Buhler comparten su pasión por conocer a los fundadores en fase inicial, lo que buscan en las ideas y las empresas, y lo que se puede esperar de las conversaciones iniciales con Sequoia.

George Robson

What do you love about partnering with seed-stage founders?

They say it takes a village to raise a child, and the same is often true for companies. The seed stage is about creating something from nothing, against the odds — and in doing so, quickly answering tough questions about the market, your approach and your team. I love being there to question, challenge, support and encourage founders at that formative time.

George Robson

¿Qué es lo que le gusta de asociarse con fundadores en fase inicial?

Dicen que se necesita una aldea para criar a un niño, y lo mismo ocurre a menudo con las empresas. La fase inicial consiste en crear algo de la nada, contra todo pronóstico, y al hacerlo, responder rápidamente a preguntas difíciles sobre el mercado, el enfoque y el equipo. Me encanta estar ahí para cuestionar, desafiar, apoyar y animar a los fundadores en su formación.

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

Decentralized finance promises to fundamentally change how both consumers and businesses access financial services, and to make money truly programmable and global for the first time. Meanwhile, millennials and Gen Z already have a different relationship with money than their parents, as well as different pressures in terms of the housing ladder and funding education. I think there are opportunities for a new generation of products focused on savings, to help them achieve their goals.

¿Hay sectores que le apasionen o en los que ve surgir la innovación?

Las finanzas descentralizadas prometen cambiar fundamentalmente la forma en que tanto los consumidores como las empresas acceden a los servicios financieros, y hacer que el dinero sea verdaderamente programable y global por

primera vez. Mientras tanto, los millennials y la Generación Z ya tienen una relación con el dinero diferente a la de sus padres, así como diferentes presiones en términos de la escalera de la propiedad y la financiación de la educación. Creo que hay oportunidades para una nueva generación de productos centrados en el ahorro, para ayudarles a alcanzar sus objetivos.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

Self-awareness. There are so many unknowns at the seed stage — who the target customers are, what to build first, who to hire next, how to think about pricing — and the founder's role is to put the best team on the field and empower them to answer those questions. Understanding your own approach as an operator, along with the strengths and weaknesses of the market, gives you the flexibility to adapt and make better decisions.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial? ¿Qué busca en la idea o que busca lanzar?

Conciencia de sí mismo. Hay muchas incógnitas en la fase inicial -quiénes son los clientes objetivo, qué construir primero, a quién contratar después, cómo pensar en los precios- y el papel del fundador es poner al mejor equipo sobre el terreno y capacitarlo para responder a esas preguntas. Comprender tu propio enfoque como operador, junto con los puntos fuertes y débiles del mercado, te da la flexibilidad necesaria para adaptarte y tomar mejores decisiones.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

Empathy. We have deep respect for the founder journey — and we believe entrepreneurship is an incredible vehicle for change. We want to get as excited about the problem you're solving as you are. We want you to help us dream with you.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presentan a Sequoia?

Empatía. Respetamos profundamente el viaje de los fundadores y creemos que el espíritu empresarial es un vehículo increíble para el cambio. Queremos entusiasmarlos tanto como tú con el problema que estás resolviendo. Queremos que nos ayudes a soñar contigo.

What is the one piece of advice you would give seed-stage founders?

It's never too early to define your culture. Culture is your collective basis for decision making — it determines who you hire, retain and promote; how you make decisions; and what happens when nobody's looking. Your company will be the product of millions of choices, and culture is a critical tool to help you navigate them.

Get to know George and reach out to him [here](#).

¿Cuál es el consejo que le daría a los fundadores en fase inicial?

Nunca es demasiado pronto para definir su cultura. La cultura es la base colectiva para la toma de decisiones: determina a quién se contrata, se retiene y se promociona; cómo se toman las decisiones; y qué ocurre cuando nadie mira. Su empresa será el producto de millones de decisiones, y la cultura es una herramienta fundamental para ayudarle a navegar por ellas.

Conozca a George y póngase en contacto con él aquí. <https://www.notion.so/talking-seed-with-spatioterra-b09e0b6b57e1409e9a2bc5cf4828bdd4#59bd2a1e7702470ba2738ceb5a9a0efd>

Stephanie Zhan

What do you love about partnering with seed-stage founders?

To me it's the most meaningful, fulfilling part of the journey to be your very first believer, the first person in your corner, and to be cheering you on when the whole world might not see your vision just yet. It's when things are the most

challenging and ambiguous as you try to find product-market-fit and hire your first one or two people. But it's also the most fun: helping you find your first customer, grow your community, close your first team member, or plan out the product roadmap. These are the moments in time you will always look back on in your journey.

¿Qué le gusta de asociarse con fundadores en fase inicial?

Para mí, la parte más significativa y satisfactoria del viaje es ser el primer creyente, la primera persona que te apoya y que te anima cuando todo el mundo puede no ver tu visión todavía. Es cuando las cosas son más desafiantes y confusas al tratar de encontrar la adecuación entre el producto y el mercado y contratar a las primeras personas. Pero también es lo más divertido: ayudarte a encontrar tu primer cliente, hacer crecer tu comunidad, cerrar tu primer miembro del equipo o planificar la hoja de ruta del producto. Estos son los momentos que siempre recordarás en tu viaje.

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

There are so many! On the enterprise side, new ways of working are leading to a wide variety of collaboration tools, new forms of infrastructure for businesses to work together, and a whole new software stack is being reinvented as companies adopt machine learning and data science. On the consumer side, the way we connect, play and share is happening in new ways online. Lastly, an entire generation of digital natives is settling into a new stage of life, which creates opportunities across everything from fintech and commerce to travel, homes and pets.

¿Hay sectores que le apasionan o en los que ve que la innovación se impone?

¡Hay tantas! En el ámbito empresarial, las nuevas formas de trabajar están dando lugar a una gran variedad de herramientas de colaboración, nuevas formas de infraestructura para que las empresas trabajen juntas, y toda una nueva pila de software se está reinventando a medida que las empresas adoptan el aprendizaje automático y la ciencia de los datos. En cuanto a los consumidores, la forma en que nos conectamos, jugamos y compartimos está ocurriendo de nuevas maneras online. Por último, toda una generación de nativos digitales se está asentando en una nueva etapa de la vida, lo que crea oportunidades en todos los ámbitos, desde la tecnología financiera y el comercio hasta los viajes, los hogares y las mascotas.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

We're looking for ideas that will stand the test of time. That starts with special teams with unique insight, and what we call category creators — people redefining a market and building something new at scale.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial?

Buscamos ideas que resistan el paso del tiempo. Esto comienza con equipos especiales con una visión única, y lo que llamamos creadores de categorías: personas que redefinen un mercado y construyen algo nuevo a escala.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

We are people... just like you! We're curious about you, your idea, the problem you are trying to solve and why it matters now. We also call ourselves partners, not investors, because we truly think of ourselves as a partner who will be there with you during the highs and lows for the next decade or more.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presentan a Sequoia?

Somos personas... ¡como tú! Sentimos curiosidad por ti, por tu idea, por el problema que intentas resolver y por qué es importante ahora. También nos llamamos socios, no inversores, porque realmente nos consideramos un socio que estará a tu lado durante los altibajos de la próxima década o más. ¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presentan a Sequoia?

What is the one piece of advice you would give seed-stage founders?

Don't overthink it. Just reach out! We'd love to meet you and start getting to know you. We understand it takes time and are eager to begin the conversation.

¿Cuál es el consejo que daría a los fundadores en fase inicial?

Que no lo piense demasiado. Sólo tienes que acercarte. Nos encantaría verte y empezar a conocerte. Entendemos que se necesita tiempo y estamos deseando comenzar la conversación.

Get to know Stephanie and reach out to her [here](#).

Conozca a Stephanie y ponganse en contacto [here](#).

Bogomil Balkansky

What do you love about partnering with seed-stage founders?

Prior to Sequoia, I spent most of my career as a product person. I love the “zero to one” journey — ideation, finding the first design, seeing the first paying customer. Working with seed founders lets me relive the highs of this phase

¿Qué es lo que le gusta de asociarse con fundadores en fase inicial?

Antes de llegar a Sequoia, pasé la mayor parte de mi carrera como persona de producto. Me encanta el viaje de “cero a uno”: la ideación, encontrar el primer diseño, ver el primer cliente que paga. Trabajar con fundadores en fase inicial me permite revivir los momentos cruciales de esta fase

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

I spend a lot of time on infrastructure and open source, specifically developer platforms, DevOps, [observability](#), and data infrastructure. These disciplines are currently being re-thought as part of the “shift-left” trend which is seeing developers take more responsibility for work that used to be handled primarily by downstream Ops and IT teams.

¿Hay sectores que te apasionen o en los que veas que la innovación se abre paso?

Dedico mucho tiempo a la infraestructura y el código abierto, concretamente a las plataformas para desarrolladores, DevOps, e infraestructura de datos. Estas disciplinas se están replanteando actualmente como parte de la tendencia de “cambio a la izquierda”, que está haciendo que los desarrolladores asuman más responsabilidad por el trabajo que solía ser manejado principalmente por los equipos de operaciones y TI.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

Contrarian insight. Most good ideas start out as controversial before they become obvious to everyone else.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial? ¿Qué busca en la idea o en el lanzamiento?

Visión contraria. La mayoría de las buenas ideas empiezan siendo polémicas antes de que sean obvias para los demás.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

A lot of probing questions. But behind them is a genuine attempt to understand how you think, to get to the source of your passion, and to internalize your vision.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presenten a Sequoia?

Un montón de preguntas de prueba. Pero detrás de ellas hay un auténtico intento de entender cómo piensas, de llegar al origen de tu pasión y de interiorizar tu visión.

What is the one piece of advice you would give seed-stage founders?

The best time to fundraise is... precisely when you are not fundraising. That is, you should build the relationships you'll need far ahead of when you need to raise money.

Think of your first conversations with Sequoia as the start of a relationship, not a one-shot pitch. The earlier our relationship begins, the more helpful we can be and the better the odds of us partnering with you over time. This is easier to do if you aren't in an immediate money crunch.

Get to know Bogomil and reach out to him [here](#).

¿Cuál es el consejo que daría a los fundadores en fase inicial?

El mejor momento para recaudar fondos es... precisamente cuando no se está recaudando. Es decir, debes construir las relaciones que necesitarás mucho antes de que necesites recaudar dinero.

Piensa en tus primeras conversaciones con Sequoia como el inicio de una relación, no como una propuesta única. Cuanto antes comience nuestra relación, más útiles podremos ser y mayores serán las probabilidades de que nos asociemos con usted a lo largo del tiempo. Esto es más fácil de hacer si no estás en una situación inmediata de escasez de dinero.

Si quieres conocer a Bogomil y ponerte en contacto con él [aquí](#).

Shaun Maguire

What do you love about partnering with seed-stage founders?

As a former founder myself, I love being as close to the founding journey as possible. And because the earliest mistakes are often the costliest, sharing our hard-won insights can help the founders we work with avoid major pitfalls. Whether it's helping place a key hire, landing an early customer, or offering product insight, the earlier we partner, the more impact we can have.

Qué es lo que le gusta de asociarse con fundadores en fase inicial?

Como antiguo fundador, me encanta estar lo más cerca posible del proceso de fundación. Y como los primeros errores suelen ser los más costosos, compartir nuestros conocimientos, que tanto nos ha costado conseguir, puede ayudar a los fundadores con los que trabajamos a evitar grandes errores. Tanto si se trata de ayudar a contratar a una persona clave, como de conseguir un primer cliente o de ofrecer una visión del producto, cuanto antes nos asociemos, más impacto podremos tener.

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

Regardless of the sector, I'm drawn most to category-creation opportunities — founders who are going after gigantic markets and have unique insights on both how they should do so and why they should do it now.

¿Hay sectores que le apasionan o en los que ve que se está produciendo innovación?

Independientemente del sector, lo que más me atrae son las oportunidades de creación de categorías, es decir, los fundadores que persiguen mercados gigantescos y tienen una visión única sobre cómo deben hacerlo y por qué deben hacerlo ahora.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

Founders come in all types. For category-creation opportunities, I've found domain experts or a young dynamo to be the most compelling. Above all, we value clarity of thought.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial? ¿Qué busca en la idea o en el lanzamiento?

Hay fundadores de todo tipo. En el caso de las oportunidades de creación de categorías, los expertos en la materia o los jóvenes dinámicos son los más atractivos. Por encima de todo, valoramos la claridad de ideas.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

We tend to be very direct with our feedback, and we care a lot about the market: the size, the dynamics and the timing.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se dirigen a Sequoia?

Solemos ser muy directos con nuestros comentarios, y nos preocupamos mucho por el mercado: el tamaño, la dinámica y el momento.

What is the one piece of advice you would give seed-stage founders?

Incentive alignment is everything — and it's important to align incentives for *all* stakeholders, including your co-founders, employees, customers and partners. Aligning on things like founder ownership percentages, product pricing,

and employee equity is incredibly important, but it's easier said than done.

Get to know Shaun and reach out to him [here](#).

¿Cuál es el consejo que daría a los fundadores en fase inicial?

La armonización de los incentivos lo es todo, y es importante alinear los incentivos para *todos* los interesados, incluidos los cofundadores, los empleados, los clientes y los socios. Alinear aspectos como los porcentajes de propiedad de los fundadores, el precio del producto y la participación de los empleados es increíblemente importante, pero es más fácil decirlo que hacerlo.

Conozca a Shaun y póngase en contacto con él [aquí](#).

Josephine Chen

What do you love about partnering with seed-stage founders?

I love partnering at the earliest stages because I get to dream of the future with founders while also tackling the day-to-day operations required to make that future a reality. The journey to make these dreams a reality will take a decade or longer — I want to be there from the very beginning.

¿Qué es lo que le gusta de asociarse con fundadores en fase inicial?

Me encanta asociarme en las primeras fases porque puedo soñar con el futuro con los fundadores, al tiempo que me ocupo de las operaciones cotidianas necesarias para hacer realidad ese futuro. El viaje para hacer realidad estos sueños durará una década o más; quiero estar ahí desde el principio.

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

I'm always excited to meet entrepreneurs at the intersection of biotech and computer science; the genome is the original operating system. I also think the application of fintech to SaaS verticals will be pervasive over the next decade. The innovations this enables will help companies create new revenue streams and connect with previously hard-to-reach audiences, such as small businesses and freelancers.

¿Hay algún sector que le apasione o en el que vea surgir la innovación?

Siempre me entusiasma conocer a emprendedores en la interacción de la biotecnología y la informática; el genoma es el sistema operativo original. También creo que la aplicación de la tecnología financiera a los sectores verticales de SaaS será omnipresente en la próxima década. Las innovaciones que esto permite ayudarán a las empresas a crear nuevas fuentes de ingresos y a conectar con públicos que antes eran difíciles de alcanzar, como las pequeñas empresas y los autónomos.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

I look for a team of both thinkers and builders who have unique insights into a large market. It is invigorating to hear from a founder who deeply understands a problem and can describe how to overcome it. Nothing beats the feeling when it all clicks. The buzz from those conversations has fueled many late-night research marathons as I seek to further understand their missions.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial? ¿Qué busca en la idea o en el lanzamiento?

Busco un equipo de pensadores y constructores que tengan una visión única de un gran mercado. Es emocionante escuchar a un fundador que entiende profundamente un problema y puede describir cómo superarlo. No hay nada mejor que la sensación de que todo encaja. La emoción de esas conversaciones ha alimentado muchas maratones nocturnas de investigación mientras busco comprender mejor sus misiones.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

Focused and constructive engagement. We'll pepper you with questions, but not because we are trying to poke holes. We genuinely want to learn more about how you think, what you need, and why you do what you do.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presentan a Sequoia?

Un compromiso centrado y constructivo. Te acribillaremos a preguntas, pero no porque estemos intentando hacer agujeros. Queremos saber realmente cómo piensas, qué necesitas y por qué haces lo que haces.

What is the one piece of advice you would give seed-stage founders?

It's never too early to come talk with us. Discussing ideas and riffing on them is my favorite part of this job.

Get to know Josephine and reach out to her [here](#).

¿Cuál es el consejo que daría a los fundadores en fase inicial?

Nunca es demasiado pronto para venir a hablar con nosotros. Discutir las ideas y hacerlas coincidir es mi parte favorita de este trabajo.

Si quieres conocer a Josephine, ponte en contacto con ella [aquí \(https://www.sequoiacap.com/people/josephine-chen/?utm_medium=article&utm_campaign=seed_fund_announcement&utm_content=josephine_chen&utm_source=Medium\)](https://www.sequoiacap.com/people/josephine-chen/?utm_medium=article&utm_campaign=seed_fund_announcement&utm_content=josephine_chen&utm_source=Medium).

Konstantine Buhler

What do you love about partnering with seed-stage founders?

I love adventure and seed company building is an adventure. It's fun to believe in each other and build something from nothing. It feels like us against the world.

¿Qué es lo que le gusta de asociarse con fundadores de empresas en fase inicial?

Me encanta la aventura y la creación de empresas desde 0 es una aventura. Es divertido creer en los demás y construir algo de la nada. Es como si fuéramos nosotros contra el mundo.

Are there sectors that you're passionate about or where you see innovation coming through?

AI, SaaS, and InsureTech all benefit from virtuous data cycles — more data makes them more valuable. Beyond category though, what gets me most excited is happy customers. I love customer love. If you have an idea that really delights a customer (preferably many), that is the best starting place.

¿Hay sectores que le apasionan o en los que ve que la innovación se abre paso?

La IA, el SaaS y el InsureTech se benefician de los ciclos de datos virtuosos: más datos los hacen más valiosos. Sin embargo, más allá de la categoría, lo que más me entusiasma son los clientes felices. Me encanta el amor de los clientes. Si tienes una idea que realmente haga el encanto de un cliente (preferiblemente muchos), ese es el mejor punto de partida.

What qualities do you look for in seed-stage founders? What are you looking for in the idea or pitch?

This could sound cliché, but I definitely look for grit, intelligence, and ethics. You have to grind until you win, be smart enough to think through the non-obvious, and be an honest person. The cherry on top is customer obsession. The joy of company building is serving others, and I look for founders who genuinely want to improve peoples' lives.

¿Qué cualidades busca en los fundadores de la fase inicial? ¿Qué busca en la idea o en el lanzamiento?

Puede sonar a tópico, pero definitivamente busco agallas, inteligencia y ética. Hay que esforzarse hasta ganar, ser lo suficientemente inteligente como para pensar en lo que no es obvio y ser una persona honesta. La frutilla del postre es la obsesión por el cliente. El placer de crear una empresa es servir a los demás, y busco fundadores que realmente quieran mejorar la vida de la gente.

What can seed-stage founders expect when they pitch Sequoia?

Honesty, ideas and fun. Life is short, so I think every interaction should have some joy in it. Hold me to that.

¿Qué pueden esperar los fundadores en fase inicial cuando se presentan a Sequoia?

Honestidad, ideas y diversión. La vida es corta, así que creo que cada interacción debe tener algo de alegría. No te olvides de eso.

What is the one piece of advice you would give seed founders?

I'll share a quote from the American architect Daniel Burnham: "Make no little plans; they have no magic to stir [wo]men's blood and probably themselves will not be realized. Make big plans; aim high in hope and work, remembering that a noble, logical diagram once recorded will never die, but long after we are gone will be a living thing, asserting itself with ever-growing insistency."

Get to know Konstantine and reach out to him [here](#).

¿Cuál es el consejo que daría a los fundadores de semillas?

Voy a compartir una cita del arquitecto estadounidense Daniel Burnham: "No hagas planes pequeños; no tienen la magia de agitar la sangre de los hombres y probablemente no se realicen. Haz grandes planes; apunta alto en la esperanza y el trabajo, recordando que un diagrama noble y lógico, una vez registrado, nunca morirá, sino que mucho después de que nos hayamos ido será algo vivo, afirmándose con una insistencia cada vez mayor".

Conozca a Konstantine y póngase en contacto con él [aquí](#).

[@barbi @camila]