



# Introducción a la creación de startups

Tipos de ventas que puedes realizar.

B2B  $\Rightarrow$  ventas de empresas para empresas un ejemplo puede ser microsoft que vende gran cantidad de paquetes de software a otras companias.

B2C  $\Rightarrow$  ventas de empresas para clientes, un ejemplo podría ser FB que gran parte de sus ganancias son gracias a clientes.

---

## Métricas de vida o muerte

- Burn rate  $\Rightarrow$  porcentaje de dinero que estamos gastando al mes
- Expenses  $\Rightarrow$  gastos que se encuentran en la empresa
- Customer acquisition cost  $\Rightarrow$  costo de adquirir clientes

## Métricas de crecimiento

- Revenue  $\Rightarrow$  cuanto dinero esta ingresando a la empresa
- Monthly Recurring Revenue  $\Rightarrow$  en modelos de suscripción.
- Run Rate  $\Rightarrow$  Prediccion que vamos a tener de ganancias

Runway  $\Rightarrow$  expenses / money  $\Rightarrow$  cuanto le queda de vida a la empresa

## **Métricas de performance**

- KPI  $\Rightarrow$  miden el rendimiento de tu equipo Key performace
- OKR  $\Rightarrow$  crecimiento personal de cada uno de los miembros del equipo 65% a 75% de mejora

---

## **Comunicacion y trabajo en equipo**

Comunicacion sin fronteras pero con barreras.

inclur personas de distintos paises y distintas culturas

Importante que hayan traductores  $\Rightarrow$  que permitan que la comunicación fluya.

Comunicacion Activa:

No asumir ni suponer

Tener actitud pro-activa

Cultura y comunicación dentro de las startups

- Lideres tienen que tener buenas habilidades de comunicación.
- Elige el canal según el mensaje
- Canales de comunicación claros

1-. Escribe, lee, edita y lee otra vez.

2-. Exagera comunica todo lo que puedas.

3-. Crea rutinas de comunicación

## **Soporte a usuarios**

Escucha a tus clientes y usuarios ⇒ conoce su experiencia

1. Escuchar: Accesible canales de contacto ⇒ Rápido y eficiente ⇒ contestar preguntas de manera específica. ⇒ Lógico usa el sentido común ⇒ Tiene que ser humano.
2. Medir ⇒ Que se ajuste a tu negocio ⇒ mensajes de feedback ⇒ obtener información valiosa para poder tomar acciones e implementar.
3. Comunicar ⇒ Conoce bien tu producto tu equipo de support, Proponer soluciones simples que se puedan partir en las partes del equipo. Bajo esfuerzo gran impacto. ⇒ involucrarte en el proceso de planeación.
4. Probar ⇒ Asegúrate que el proceso fue exitoso. Hacer ver a los clientes que estás atento a sus necesidades. Construir relaciones fuertes con los clientes.

## **Tips para vender tu idea:**

Slides para presentar

Slides para informar

Texto Legible

No poner en un solo slide toda la información.

Un solo mensaje por slide

Call to action ⇒ hacer que los viewers tomen acción después de la presentación

Logo en todas partes.  $\Rightarrow$  puede ser pequeño

Generar marca.

Todos los slides tienen que ser tu primer slides.

No escondas el problema ni las cosas buenas. Enfocaste en las cosas interesantes.

HABLA LENTO.

Demuestra traccion  $\Rightarrow$  grafico que apunte hacia arriba. de cualquier metrica. Demuestre que tenga exito.

ENSEÑA ALGO NUEVO en tu presentacion  $\Rightarrow$  demuestra dominio del tema.

INSPIRA  $\Rightarrow$  hasta donde quieres llegar

VENDE EL SUENO  $\Rightarrow$  que la gente quiera ser parte de eso.

Reitera puntos importantes  $\Rightarrow$  Mensajes metricas mas importantes.

Bromas SÓLO si eres un experto.

Memoriza tu discurso si no es tu idioma.

En errores continua e improvisa, No pidas disculpas.

Demuestra tener una personalidad. o finge tener una.

INVESTIGA A TU AUDIENCIA.

---

## Cap table

Forma equitativa por fundadores. Que empiezan en la empresa.

Resolver los problemas de compromiso o trabajo.

EQUITY fundamental en conflictos.

Da porcentaje a los primeros empleados que apoyan tu idea,

5% o 10%  $\Rightarrow$  con vesting  $\Rightarrow$  con promesa de valor a futuro.

Option pull  $\Rightarrow$  porcentaje de la empresa para que sea repartido entre los primeros trabajadores.

Dilucion con inversionista  $\Rightarrow$  poder de voto / poder financiero

Eventos de liquidez  $\Rightarrow$  transacciones comerciales en la empresa  
 $\Rightarrow$  ej  $\Rightarrow$  salida a la bolsa.