

PRIORIZACIÓN DE REQUERIMIENTOS:

1. Definir tu producto o servicio:

Como con cualquier negocio, el primer paso para montar una start up exitosa es definir cuál será el producto o servicio que vas a ofertar. Además, es de suma importancia definir la diferencia. Debes conocer y tener claros los elementos que te van a diferenciar de la competencia. Para ello deberás analizar el mercado y realizar un análisis concienzudo de las empresas que vayan a ser tus futuras competidoras. Si no aportas nada nuevo al sector de tu producto, no vas a conseguir clientes ni consumidores. Además, tu producto debe satisfacer una necesidad o deseo de un segmento de la población. Si lo que vas a vender u ofrecer no sirve para que la gente pueda realizar algo que antes no podía o hacerlo de una manera mejor o de forma más sencilla, la sociedad dará la espalda a tu start up.

2. Establecer tu público:

El siguiente paso será definir tu público objetivo, los potenciales clientes o consumidores de tu producto o servicio. Hay que analizar cuanta gente realmente puede acabar decantándose por tu empresa y cómo son. Por tanto, no solo necesitarás saber la cantidad, sino también el target de estos. Además, es muy importante conocer los early adopters. ¿Cuántos son y cómo son los primeros que comenzarán a consumir tu futuro producto? ¿Qué debes hacer para que opten por el tuyo y no por una alternativa de la competencia?

3. Analizar los recursos que necesitas:

Una vez tengas definido tu futuro producto, sepas en qué se va a diferenciar de la competencia y tengas claro que existe un público objetivo que querrá usarlo, es el momento de analizar qué necesitas para ello. Es importante saber que recursos, tanto materiales como humanos, necesitarás para la producción. Del mismo modo, también deberás saber cuánto dinero será necesario para ello para constatar que tu start up será viable. Si no lo es, no podrás avanzar hacia el siguiente paso.

4. Construir un prototipo:

Es el momento de producir por primera vez tu producto. Tampoco hay que alarmarse, se trata únicamente de un prototipo. Por tanto, si es posible fabricar ya un primer modelo de tu producto o crear el servicio que vayas a ofrecer, habrá que hacerlo. Pero si no puedes aún llevar a cabo estos prototipos reales, puedes conformarte con diseñarlos o crearlos en una fase rudimentaria.

5. Buscar financiación:

Si el prototipo que has creado no ha tenido problemas, funciona como toca y todo ha salido como debería, ¡ya estás preparado para buscar financiación! Además, el prototipo te servirá para mostrárselo y convencer a potenciales inversores. Esta inversión podremos conseguirla de distintas formas, pero primero de todo habrá que fijarse en la cantidad monetaria que anteriormente hemos determinado que necesitaremos. Por ejemplo, si no necesitamos una inversión muy grande y nuestro futuro producto crea mucha expectación en la sociedad, podremos optar por una

campana de crowdfunding. En cambio, si necesitamos grandes montos de dinero, lo más seguro es que debamos optar por conseguir business angels o financiación proveniente de venture capitals.

6. Establecer un plan y un modelo de negocio:

Una vez tengamos la financiación para nuestra start up deberemos establecer nuestro modelo de negocio y plan de funcionamiento. Habrá que trazar una planificación interna para saber que debemos hacer en cada momento. Evidentemente, y más en los inicios de una empresa, este cambiará constantemente, pero aun así, es necesario. Debemos tener claro cuál es el proceso de producción y distribución de nuestro producto y que debemos hacer cada día para que nuestro nuevo negocio funcione perfectamente. Entonces, ¡ya podemos lanzarnos a elaborar nuestro producto! Pero es importante tener claro que también deberemos saber cuál es nuestro modelo de negocio. ¿Cómo conseguiremos ser rentables? ¿Cómo obtendremos nuestros beneficios? Es algo totalmente imprescindible. Si ofrecemos un producto deberemos decidir su precio y el canal de distribución. En cambio, si aportamos un servicio a nuestros clientes, tendremos que optar por un modelo de negocio u otro para hacerlo rentable. Podremos elegir, por ejemplo, un modelo de suscripción, uno de publicidad, uno de afiliación o uno freemium.

7. Crear un plan de lanzamiento:

Por último, hay que remarcar que no podemos lanzar nuestro producto o servicio al mercado y esperar a que los clientes o consumidores vengan por sí solos. Es fundamental crear un plan de marketing para el lanzamiento del producto. Dependiendo de lo que ofrezca nuestra start up habrá que hacer una campaña u otra, pero será fundamental realizar algún tipo de publicidad para hacer llegar nuestro nuevo servicio a los potenciales consumidores de éste.