

La Factura del Emprendedor

¿Cuánto cuestan los errores al emprender?

La realidad nos enseña que la mayoría de startups no consiguen los objetivos que se proponen al comienzo de su andadura, alejándose de sus metas y perdiendo su oportunidad de éxito. Esto se debe a una serie de errores que se repiten en la mayoría de ellas.

Desde Startup Academy se ha realizado un estudio a numerosas startups descubriendo la media de sus gastos y sus ganancias y contabilizando los fallos y las pérdidas que han tenido durante un año, desvelando cuáles son los errores más comunes entre ellas.

A continuación hablamos de algunos de estos errores y de las cantidades económicas aproximadas que podrían suponer en pérdidas.

1) Pensar que tu idea vale dinero:

Uno de los fallos más comunes es confundir una buena idea con una oportunidad. Tener na buena ideas es muy importante, pero que no la haya tenido nadie antes no significa que haya un mercado dispuesto a comprarla.

Una idea no es un negocio. Un negocio se fragua cuando se sabe cómo hacerlo, y hay muchas buenas ideas que, por falta de perspectiva, no se han convertido en buenos negocios.

¿Cuánto nos puede costar? Si no validamos pronto la idea para tener las primeras métricas de ventas o demanda por parte de los clientes, puede suponer una pérdida económica a la altura de todo nuestro proyecto, ya que éste no será invertible. Al menos dos años de tu sueldo y todo el equipo.

Precio: 250.000 € (media)

2) No fijarse en qué no ha funcionado:

No todas las ideas funcionan. Ver los errores que han cometido otros nos puede ahorrar mucho tiempo y dinero, por eso es muy útil conocer sus aciertos y fracasos, aunque parece que estos últimos no salen mucho a la luz. Hay que estudiar la evolución de los negocios de nuestro sector, o de aquellos que puedan ser nuestra competencia.

¿Cuánto nos puede costar? Existen entornos en el ecosistema emprendedor que pueden apoyar en los primeros pasos de una startup con mentorización y experiencia. Rodearse de un equipo asesor que ha pasado por las mismas fases es esencial. Si lo comparamos a un programa de aceleración el coste de no tener ese apoyo en tiempo podría ser de 6 meses.

Precio: 50.000 €

3) No mantener las cosas sencillas:

Es muy importante tener las ideas claras y saber cómo adaptarlas conforme avanza el proyecto. De nada sirve tener muchas ideas que vayan “molestando” a los objetivos finales que nos hemos marcado. Es habitual que el público, el producto, el modelo de negocio, etc. se vayan modificando, por eso es fácil perder el norte y olvidarse de los objetivos iniciales.

¿Cuánto nos puede costar? Se tiene que saber cuánto se puede y lo que se quiere abarcar. De ahí la importancia de tener definido el MVP (*Minimum Viable Product*) y sacarlo a la luz cuanto antes. Si tardamos demasiado, no sabremos si nuestra idea es buena (error nº1) y de si funciona en el mercado.

Precio: 20.000 €

4) No elegir bien a los compañeros de viaje

En el camino del emprendimiento es vital juntarse con personas competentes y profesionales, que tengan las ganas de iniciar un camino próspero hacia adelante, siendo conscientes de las dificultades del terreno. Personas con experiencia, que sepan idiomas, sean flexibles y transparentes y a ser posible con sentido del humor.

¿Cuánto nos puede costar? No rodearse de un buen equipo puede generar más de una desventaja en el momento en que lleguen las turbulencias. Puede suponer desde el inicio de batallas legales, juicios, indemnizaciones y reclamaciones, hasta la muerte del proyecto.

Precio: 1.500 – 50.000 €

5) No saber comunicar bien el proyecto

Para triunfar hay que comunicar. Aunque tengamos la mejor idea del mundo, si no sabemos explicársela a los inversores o potenciales clientes, no nos servirá de nada. No es cuestión de hablar bien sino de atraer bien.

¿Cuánto nos puede costar? Una buena puesta en escena a la hora de presentar un proyecto a inversores es imprescindible, ya que bien nos jugamos el capital que podríamos conseguir, o no generaremos el crecimiento adecuado al no haber transmitido bien las claves de nuestro negocio, convencer los primeros clientes o transmitir nuestro valor.

Precio: Incalculable

6) Creerse todopoderoso:

La “todopoderosidad” es la sensación de que uno lo puede todo y no necesita a nadie. De ahí nuestra insistencia en tener una disciplina y una rutina para llevar el negocio adelante, así como un buen equipo de profesionales de confianza, que ayuden a ver otras perspectivas del negocio y errores comunes que uno puede cometer. La humildad en este caso es clave.

¿Cuánto nos puede costar? No existe quien tenga la verdad absoluta, ni sepa todo sobre el mercado. Saben aquellos que han validado su negocio y que poseen clientes que les den unos datos con los que ver cómo va evolucionando su proyecto. Perderse dos años de tu vida sin rumbo, ni ayuda.

Precio: 50.000 €

7) No formarse:

Alegar que no hay medios para formarse hoy en día es una falacia. Ya no sólo es necesario formarse, sino conocer el mercado e investigar sobre él. Para ello se han de conocer herramientas y metodologías, así como cuándo y dónde introducirlas, practicando y trasladando todo al contexto práctico. Una simulación de lanzamiento de proyecto es vital para evitar todos los errores que hemos enumerado.

¿Cuánto nos puede costar? No rodearse de buenos mentores y de un espacio de aprendizaje en el que atreverse a cometer errores bajo un paraguas puede suponer la pérdida de todo el proyecto.

Precio: Incalculable.

8) Esperar demasiado tiempo para lanzar la startup:

Muchas startups esperan hasta el último momento para lanzar su proyecto. Elevan su MVP a una categoría demasiado alta, perdiendo, durante el tiempo que no están en la red, usuarios y dinero. Es mucho mejor publicar y luego ir perfilando el negocio según las demandas del cliente.

¿Cuánto nos puede costar? Lanzar un MVP puede costar un fin de semana y entre 1.000 y 5.000€. No lanzarlo puede suponer una pérdida enorme. Si hemos dedicado, por ejemplo, 2 años, a desarrollar una tecnología que nadie va a querer, podemos perder entre 120.000 y 250.000€.

Precio: 250.000€ (media)

9) No invertir en el proyecto y esperar que los demás lo hagan:

No se puede esperar que alguien crea en un proyecto en el que no invierte ni su creador. Si no tienes dinero para invertir, trabaja gratis en tu proyecto. No hay nada

más convincente ante inversores que una persona que trabaja en su proyecto aunque no esté ganando nada con él.

¿Cuánto nos puede costar? Esperar que un inversor pague por una simple idea es inviable. No invertir en tu propio proyecto puede suponer una pérdida de credibilidad ante inversores. El tiempo dedicado a conseguir esa inversión no pasará desapercibido.

Precio: 75.000 € (media)

10) El Plan de negocio: un mal aliado:

El plan de negocio puede llevar a invertir mucho tiempo en algo posiblemente innecesario. Es mejor crear un buen MVP y probar el producto con los clientes.

¿Cuánto nos puede costar? Obsesionarse en el plan de negocio puede hacer perder tiempo que podría dedicarse a crear un buen MVP. Puede ser una guía para seguir el proceso, pero sin perder el referente, que es lanzar cuanto antes y probar para poder corregir los errores, que solo se ven con la práctica y en la red.

Precio: 10.000€ (media)

11) No entender de tecnologías

El mundo tecnológico avanza cada vez más rápido y es importante conocer las novedades del ámbito digital, especialmente aquellas que puedan ayudar o afectar al proyecto. Si no las conocemos, puede ser que empleemos métodos y programas obsoletos, o que no nos ayuden a cumplir nuestra meta.

¿Cuánto nos puede costar? Puede ser un coste impresionante para la startup. A la hora de automatizar procesos, si no conocemos cómo hacerlo o empleamos herramientas no adecuadas puede suponer perder mucho tiempo y dinero.

Precio: 100.000 € (media)

12) No tener conocimientos financieros

Las startup son un negocio, y hay que saber a qué nos vamos a enfrentar, y tener un buen plan financiero que defina de qué vamos a vivir. Es muy importante tener suficiente efectivo para pagar las cuentas ante cualquier desafío que se presente. De ahí que se necesite inversión, planificación y no asumir riesgos que no se puedan controlar.

¿Cuánto nos puede costar? No poseer conocimientos que nos ayuden a administrar bien el dinero puede derivar en la pérdida del poco fondo que tengamos en un suspiro. La cantidad dependerá del capital que la startup haya levantado en ronda.

Precio: 250.000 € (media)

13) No hacer una buena campaña de marketing

Es vital conocer los canales adecuados y tener un buen plan de marketing para promocionarse a través de los medios más efectivos. Por ello hay que conocer qué existe y que nos puede ayudar.

¿Cuánto nos puede costar? Las ideas solas no se conocen. No hacer una buena campaña de marketing que sea medible y que reporte beneficios es sinónimo de invertir todo el dinero en un cajón y cerrarlo.

Precio: 20.000€

14) Crecer demasiado rápido / No saber cómo crecer

Tan malo es lo uno como lo otro. Crecer demasiado rápido puede hacer que nuestra startup no sea más que una moda con sus 15 minutos de gloria. No saber cómo crecer sólo hará que se den palos de ciego. Hay que saber cómo desarrollar la startup a todos los niveles para hacer de ella un verdadero negocio.

¿Cuánto nos puede costar? La pérdida de todo el capital. Crecer demasiado rápido no es algo que salga rentable a nadie. Lo que se busca es un crecimiento exponencial para que las recompensas lleguen a todos aquellos que han invertido.

Precio: 250.000€ (media)

Web de Startup Academy: <http://www.startupacademy.es/>