

CONCEPTOS BÁSICOS PARA EL EMPRENDIMIENTO

ACELERADORA: son instituciones cuya finalidad es contribuir y colaborar en la consolidación de proyectos emprendedores de forma intensiva y de este modo, conseguir los objetivos planteados en un período de tiempo muy reducido respecto a lo que sería habitual. Su función es formar y ofrecer una serie de servicios que ayuden a los emprendedores adoptados a desarrollar su modelo de negocio y ponerlo en marcha lo antes posible.

También se conoce como **incubadoras**.

ANALYTICS: Herramienta de medición de audiencia de Google. Sirve para consultar diferentes métricas sobre tu sitio web, blog o tienda online: visitas, páginas consultadas, tiempo de visita, dispositivos utilizados.... Es una herramienta muy útil y completa que te ayudará a monitorizar todos los datos de tu sitio web. Además es totalmente gratuita.

BLOG: se trata de un sitio web dónde uno o varios autores (bloggers) publican con una regularidad determinada una serie de artículos (o post), sobre determinados temas que son ordenados cronológicamente (del más reciente al menos) y cuya finalidad principal es atraer lectores. Es habitual que debajo de cada entrada o post se permita que el lector comente para intercambiar opiniones con el blogger o también, se pueden incluir botones social media para poder compartir el post directamente en las redes sociales. Un ejemplo de blog: <http://reigosayvarela.com/blog/>

El blog es una herramienta muy valorada por Google sobre todo, en lo que se refiere al posicionamiento web además, otorga consistencia a las redes sociales.

BRANDING: Según **AEBRAND (Asociación Española de Empresas de Branding)** se define como:

“la gestión inteligente, estratégica y creativa de todos aquellos elementos diferenciadores de la identidad de una marca (tangibles o intangibles) y que contribuyen a la construcción de una promesa y de una experiencia de marca distintiva, relevante, completa y sostenible en el tiempo”.

BRIEFING: es el punto de partida, la hoja de ruta que servirá de base para empezar a trabajar entre tu cliente, tú y las personas que intervengan en el proyecto. Nunca se debe de perder de vista, ya que concentra las ideas principales, los recursos disponibles y los objetivos prioritarios.

BUSSINES ANGEL: (o también llamado inversión de proximidad), son individuos (persona física o jurídica) que posee bastante capital que se dedica a aportar o invertir capital y

experiencia en empresas de nueva creación (que suelen ser en las primeras etapas). La finalidad es recuperar y multiplicar el importe de su inversión inicial a no muy largo plazo, algunos incluso pueden tener un papel muy activo dentro del negocio.

B2B o BUSINESS TO BUSINESS: consiste en la realización de operaciones económicas solamente entre empresas es decir, no hay intervención de particulares. Un ejemplo muy claro es la relación entre un fabricante y su distribuidor.

B2C o BUSINESS TO CONSUMER: consiste en la realización de operaciones económicas entre empresa y particulares (persona física que no actúe como empresa), partiendo del ejemplo anterior, la relación entre el distribuidor y el consumidor final.

CAPITAL SEMILLA O SEED CAPITAL: lo constituyen las primeras inversiones cuando se está iniciando un proyecto pero aún no está determinado el modelo de negocio que se va a seguir. Está directamente relacionado con las START-UPS y son los BUSINESS ANGELS, agentes aportadores de este capital, hay que tener en cuenta que normalmente, una pequeña Start up en su fase inicial no puede acudir a los métodos de financiación tradicionales. Se acepta ese capital semilla a cambio de acciones y asesoramiento.

CASH FLOW: son todas las entradas y salidas de dinero en efectivo dentro de una empresa en un período determinado de tiempo. En contabilidad el cash-flow se calcula: $\text{Cash-flow} = \text{beneficios netos} + \text{amortizaciones} + \text{provisiones}$

CLOUD COMPUTING: es una tecnología nueva que persigue tener todos los archivos, documentos o cualquier tipo de datos almacenados en Internet, evitando la preocupación de no tener suficiente espacio para guardar la información en nuestro ordenador o servidor local y siendo accesible en cualquier momento y desde cualquier lugar con una conexión a internet.

COACH: Según la R.A.E es una persona que se encarga de asesorar a otra para impulsar su desarrollo profesional y personal. Se encarga de motivar y proporcionar diferentes técnicas para que una determinada persona alcance las metas que desea conseguir.

COMMUNITY MANAGER: es la persona encargada de gestionar, administrar, moderar y desarrollar comunidades online (en Facebook, Twitter, Youtube, etc.), alrededor de una determinada marca, personal o empresarial. Debe tener conocimientos en: marketing online, publicidad, comunicación, nuevas tecnologías, redes sociales, netiqueta...

COPY CREATIVO: es un redactor creativo y quien tiene la responsabilidad de redactar los textos de las campañas publicitarias, escribir en redes sociales o blogs, entre otros.

COWORKING: consiste en compartir un mismo espacio de trabajo por varios profesionales o pequeñas empresas con una doble finalidad por un lado, compartir gastos (luz, alquiler...) y por otro, aprovechar las sinergias de todos sus integrantes de forma cooperativa o colaborativa.

CROWDLENDING: son pequeños inversores particulares que ofrecen sus préstamos a pymes o pequeños emprendedores. Es un modelo innovador que permite financiarse directamente por la comunidad sin acudir a los servicios de un banco u otra entidad financiera tradicional.

CROWDFUNDING: también conocido por 'cooperación colectiva', es un nuevo procedimiento para buscar financiación u otros recursos e iniciar diferentes proyectos o negocios. Su funcionamiento básico es el siguiente: un emprendedor informa a través de una plataforma online de Crowdfunding de un proyecto que quiere desarrollar, con una descripción básica y con las necesidades de financiación o recursos que solicita; el público lo valora y tras un determinado período de tiempo se determina si obtuvo la financiación o los recursos solicitados.

DROPSHIPPING: Es una forma de e-commerce con un tipo de logística novedosa que consiste en: una tienda online se encarga de gestionar la atención al cliente, la facturación, y la generación de bases de datos, mientras que la empresa mayorista almacena, empaqueta y envía los artículos a nombre del comercio online. La ventaja principal es que requiere poca inversión porque no tienes que comprar stock.

E-COMMERCE O COMERCIO ELECTRÓNICO: consiste en el intercambio de productos o servicios a través de la red, evitando los límites del tiempo y la distancia.

ELEVATOR PITCH: consiste en la realización de una breve presentación sobre un producto, servicio, proyecto, negocio, evento...mediante el cual se define de forma rápida, clara y simple el mensaje que se desea transmitir. El nombre se debe el tiempo empleado deberá ser similar a un viaje en ascensor (normalmente los elevator pitch van de 30 segundos a 2 minutos), tiempo en el que deberás convencer a tu audiencia de que tu idea o producto es el mejor y de esta forma, conseguir impactar a los oyentes y que te presten atención.

EMPRENDEDOR: Persona encuentra una oportunidad de negocio o una idea empresarial y decide ponerla en marcha.

EMPOWERMENT: es una nueva filosofía empresarial que se fundamenta en la acción de: potenciar, poder, capacitar, delegar y permitir, entre otras. Es una estrategia de gestión de compartir información, recompensas, poder y responsabilidades con los empleados para

que puedan: tomar decisiones, resolver problemas de forma autónoma, hacer propuestas, crear iniciativas y mejorar el producto o servicio y el rendimiento general de la empresa.

EXIT: es el proceso por el que pasan muchas START-UPS que finalmente terminan por ser compradas por otras empresas más grandes de su sector. Por ejemplo, Youtube fue vendido a Google, Whatsapp a Facebook...

FFF Friends, family and fools (FFF), son los primeros inversores que apoyan el proyecto del emprendedor. Amigos, familias y tontos.

FREEMIUM: es un modelo de negocio que ofrece por un lado servicios básicos de forma gratuita, mientras que cobra por otros más avanzados o especiales. Al tener un producto gratuito y éste resulta útil, atraerás a una gran masa de usuarios. Posteriormente, tendrás que conquistarlos para que pasen a la parte de pago. Por ejemplo: Dropbox, Flirck, Spotify, Skype...

FUNDRAISING: proviene de los términos ingleses *fund* (fondo) y *raise* (levantar). Consiste en todas aquellas acciones dedicadas a captar recursos (dinero, bienes o derechos) para la actividad empresarial, ya sea arrancar o mantener una startup.

GAMIFICATION: filosofía de empresa que consiste en llevar ciertas características o técnicas de los juegos al terreno de la estrategia empresarial incluyendo puntuaciones, competiciones o premios. Su finalidad es captar y fidelizar clientes.

GROWTH HACKING: Conjunto de estrategias y técnicas que sirven para mejorar el posicionamiento en la web, en redes sociales y en los motores de búsqueda y que son implementadas especialmente por pequeñas empresas para conseguir atraer visitas. Por tanto un **GROWTH HACKER** es aquel que con conocimientos de tecnología, analítica y creatividad hace crecer a una empresa de una manera diferente sin gastarse dinero en marketing y publicidad.

INFLUENCER: persona que, por determinadas características, se posiciona muy bien en algún medio digital y tiene un número considerable de seguidores, de tal forma que influye en quien lo lee o escucha. Por lo que su característica principal del influencer es que es alguien a quien se le escucha, sus seguidores creen lo que dice. Es un líder de opinión online.

MERCHANDISING: es un conjunto de técnicas y métodos para la promoción de la venta de productos (o servicios) al por menor. Sus técnicas se basan en la estimulación y incitación del consumidor a través de la visualización, degustación, ofertas,... y otros métodos de venta. También se le llama merchandasing a todos los productos publicitarios que se dan gratuitamente para dar a conocer a una marca.

MODELO LEAN: es un modelo empresarial basado en la experimentación, en el aprendizaje validado y el estudio de los datos. Persigue la mejora de la eficiencia reduciendo costes y operativas mediante el impulso de productos y servicios demandados por el consumidor.

MOOC (MASSIVE ONLINE OPEN COURSES): literalmente son cursos online masivos y abiertos. Se caracterizan por ser cursos abiertos que no requieren asistencia al aula. Suelen repetirse 2 o 3 veces cada año, gratuitos, con grupos para debates... Lo habitual es que los organicen las universidades ya que su origen está en las universidades americanas.

NETWORKING: filosofía que se basa en la capacidad de crearse una red profesional de contactos de consistencia que permita darse a conocer, hacer colaboraciones, aprovechar sinergias y sacar adelante una iniciativa. Las redes sociales y los seminarios y eventos se han convertido en sitios muy importantes para hacer networking.

OUTSOURCING: es el proceso de externalizar una parte determinada de la actividad de la empresa para concentrarse en las que considera más importantes y fuertes, de esta manera se optimizan costes y se mejora la eficiencia.

PIVOTAR: consiste en la acción de hacer cambios drásticos en un modelo de negocio o en una estrategia para impulsar su evolución o hacer un cambio de rumbo. Es un método para evitar el estancamiento de una idea o proyecto.

PLAN DE NEGOCIO O PLAN DE EMPRESA: es un documento en que se recoge toda la información básica para emprender un proyecto empresarial: identificación del proyecto, análisis de los mercados objetivo y sectores de intervención, costes de oportunidad, establecimiento de objetivos generales y específicos, viabilidad técnica, económica y financiera, estrategias y acciones específicas, riesgos... Recoge todo lo que se ha de tener en cuenta para montar una empresa.

POP UP STORE: espacios temporales donde se venden productos o servicios de cualquier clase a través de experiencias completas de marca. Por ejemplo: restaurante que organice durante unos días una comida en un sótano o una tienda de ropa que se traslade durante unos días a un barco para llegar a más público para posteriormente retirarse o cambiar de sitio.

PRIVATE ÉQUITE O CAPITAL RIESGO: es un tipo de actividad financiera que consiste en la compra por parte de una entidad especializada inversión de capitales (private equity) de un paquete mayoritario de acciones o participaciones de una sociedad. Esta inversión es una estrategia activa de inversión en la que se incluyen transformaciones en la compañía,

tratando de aportarle valor añadido. Transcurrido un tiempo se suele realizar la venta de las acciones compradas.

RONDA DE FINANCIACIÓN: Procedimiento por el que una empresa capta nuevo capital por parte de inversores. Cuando una empresa va superando hitos y ve conveniente dar entrada a nuevos socios o incrementar las aportaciones se acude a una ronda de financiación.

SEED STAGE (ETAPA SEMILLA): Es momento inicial en el que surge una idea para desarrollar un nuevo producto o servicio y se comparte para empezar a esbozar los planes de futuro.

SEO: consiste en la optimización de nuestros contenidos (blog, web...) para ser más “atractivos” para los motores de búsquedas (como Google). El objetivo es aparecer lo más arriba posible en los resultados orgánicos de los motores de búsquedas. El SEO está compuesto de diferentes técnicas que aplicamos a los contenidos y en las webs para que sean indexadas de la mejor manera posible.

SEM: es el término que se utiliza cuando nos referimos a las campañas de anuncios de pago para que nuestra página aparezca en las áreas patrocinadas de los motores de búsquedas. Uno de los sistemas más utilizados para el SEM es Adwords.

SHOWROOMING: método de compra que consiste en examinar un producto que se pretende comprar en una tienda física, y luego comprarlo en una tienda online. El fenómeno inverso del showrooming es el **WEBROOMING**.

SOCIAL MEDIA MANAGER: persona encargada de proporcionar a los medios sociales un enfoque empresarial y estratégico. Determina y mide la presencia en los medios sociales de una marca, producto, persona o empresa.. El SMM prepara y planifica la estrategia que posteriormente el Community Manager ejecutará en las distintas campañas.

SPIN OFF: hace referencia a una empresa o proyecto que surge como extensión o continuación de otra anterior. Por ejemplo, una empresa puede escindir una de sus unidades de negocios para que pueda centrarse en un producto o servicio con mayores perspectivas de crecimiento.

START-UP: empresa de nueva creación que presenta grandes posibilidades de crecimiento. Se suele utilizar para referirse a empresas que tienen un fuerte componente tecnológico e innovador.

STORYTELLING: es una técnica novedosa para contar una historia de forma innovadora pero sin perder el punto narrativo. Es una forma de llegar a la audiencia a través de la

empatía y la emoción, contando, por ejemplo, los inicios de la empresa o lo que pasa entre bambalinas dentro de tu empresa.

STREAMING: tecnología que nos permite ver un archivo de audio o video directamente desde internet en una página o aplicación móvil sin descargarlo previamente a nuestro dispositivo es decir, puedes ver una transmisión por internet a medida que se está produciendo (en directo).

TICs o TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN: son los recursos, las herramientas, las aplicaciones y los programas que son necesarios para procesar, administrar y compartir la información a través de los diferentes soportes tecnológicos.

UNICORNIO: en el mundo de las Start-ups se refiere a aquellas nuevas empresas que están valoradas en más 1.000 millones de dólares antes de salir a bolsa.

VENTURA CAPITAL: es el capital dirigido a la financiación de Start-up o empresa de nueva creación.

VIDEObLOGGING.: consiste en la publicación de una serie de vídeos en Internet, de forma cronológica, con la intención de provocar una reacción en los espectadores.

WEBINAR: Es la combinación de las palabras Web y Seminario, por lo que podemos definirlo como una presentación, conferencia, taller o seminario que se transmite a través de la Web utilizando software de vídeo conferencia. Puede ser interactivo dado que el ponente suele ayudarse de un powerpoint o programa similar para reforzar lo que dice y los oyentes pueden preguntar o incluso responder preguntas.

YAK SHAVING: hace referencia a las partes o los detalles de un proyecto o negocio que, aunque parecen insignificantes dentro del todo, son determinantes para lograr su éxito.

Fuentes: <https://startupxplore.com> y <http://emprendedoresnews.com>