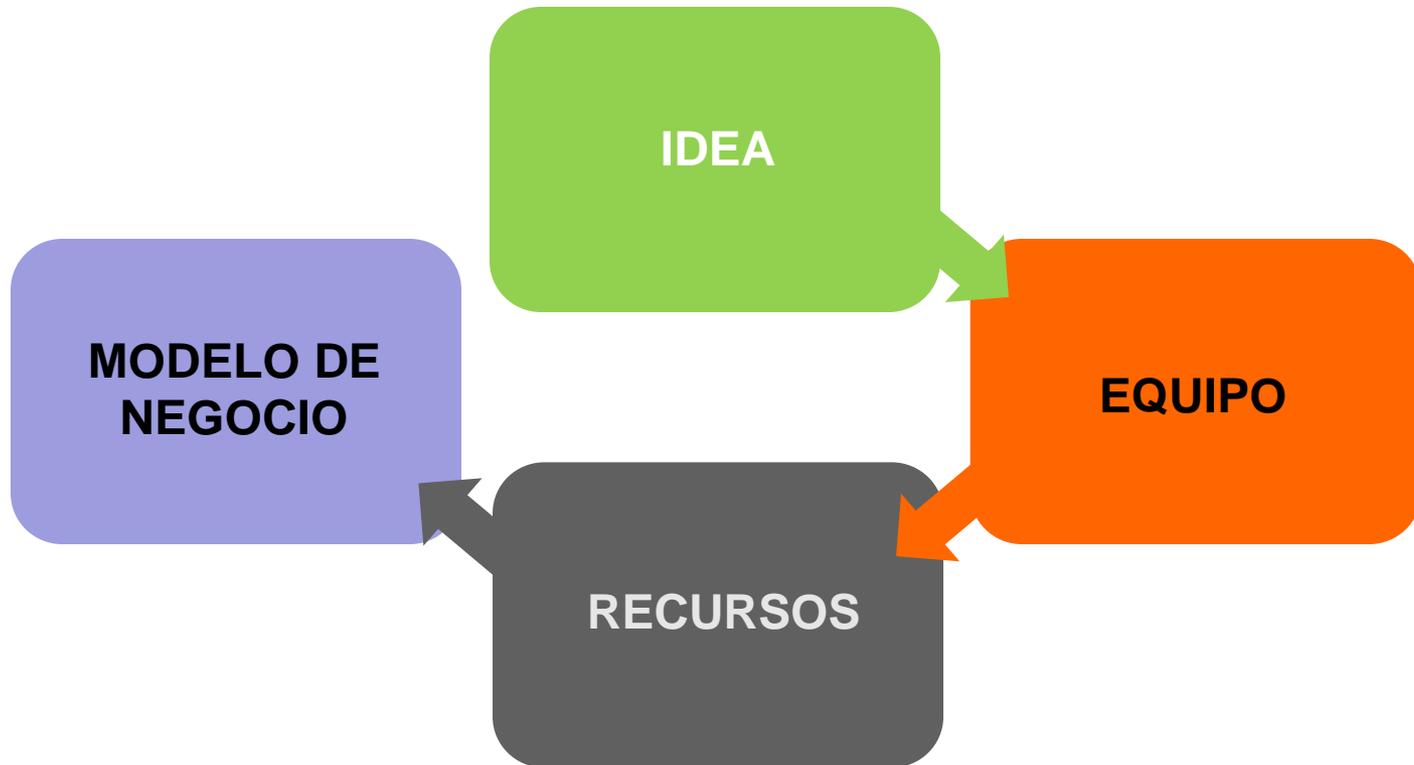


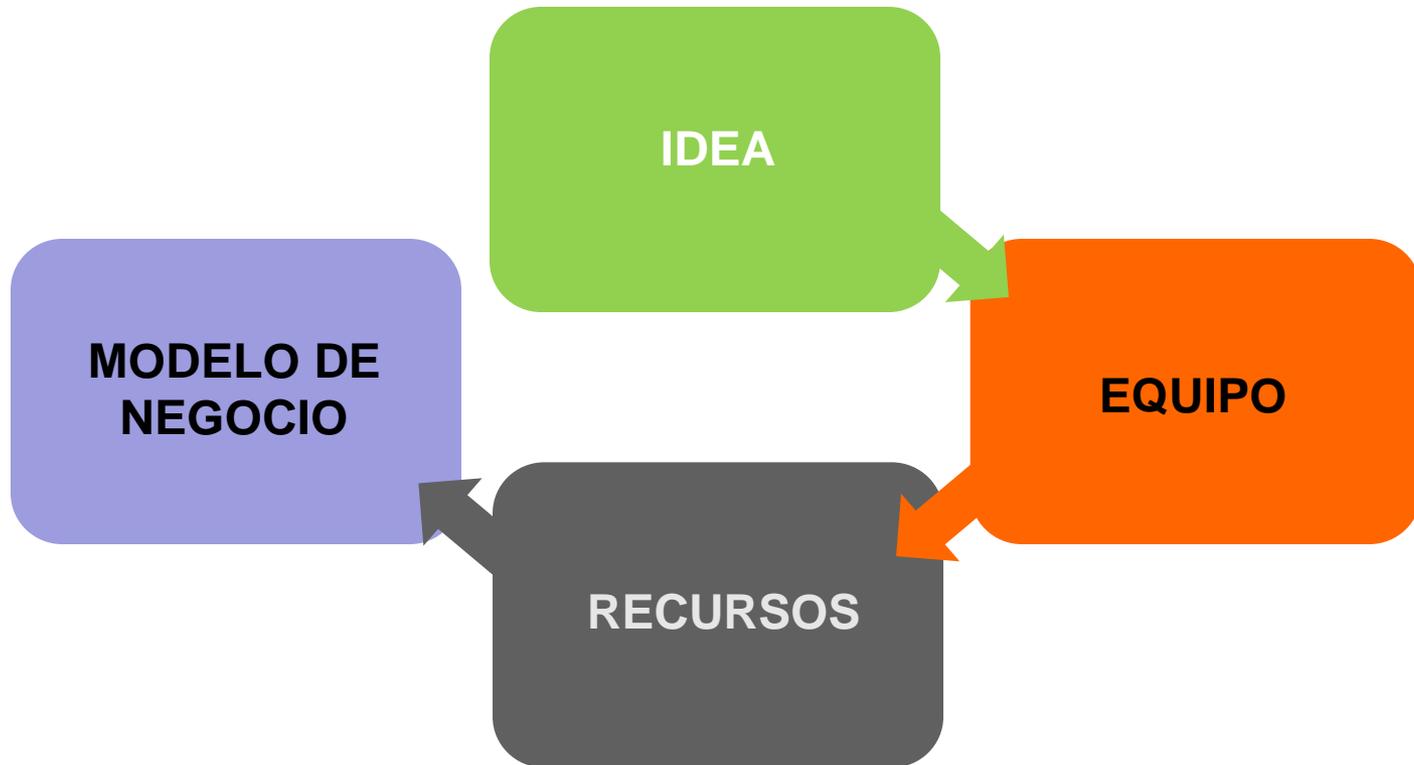
Lecciones aprendidas de los emprendedores

Arístides Senra Díaz
Madrid, 5 de junio de 2014



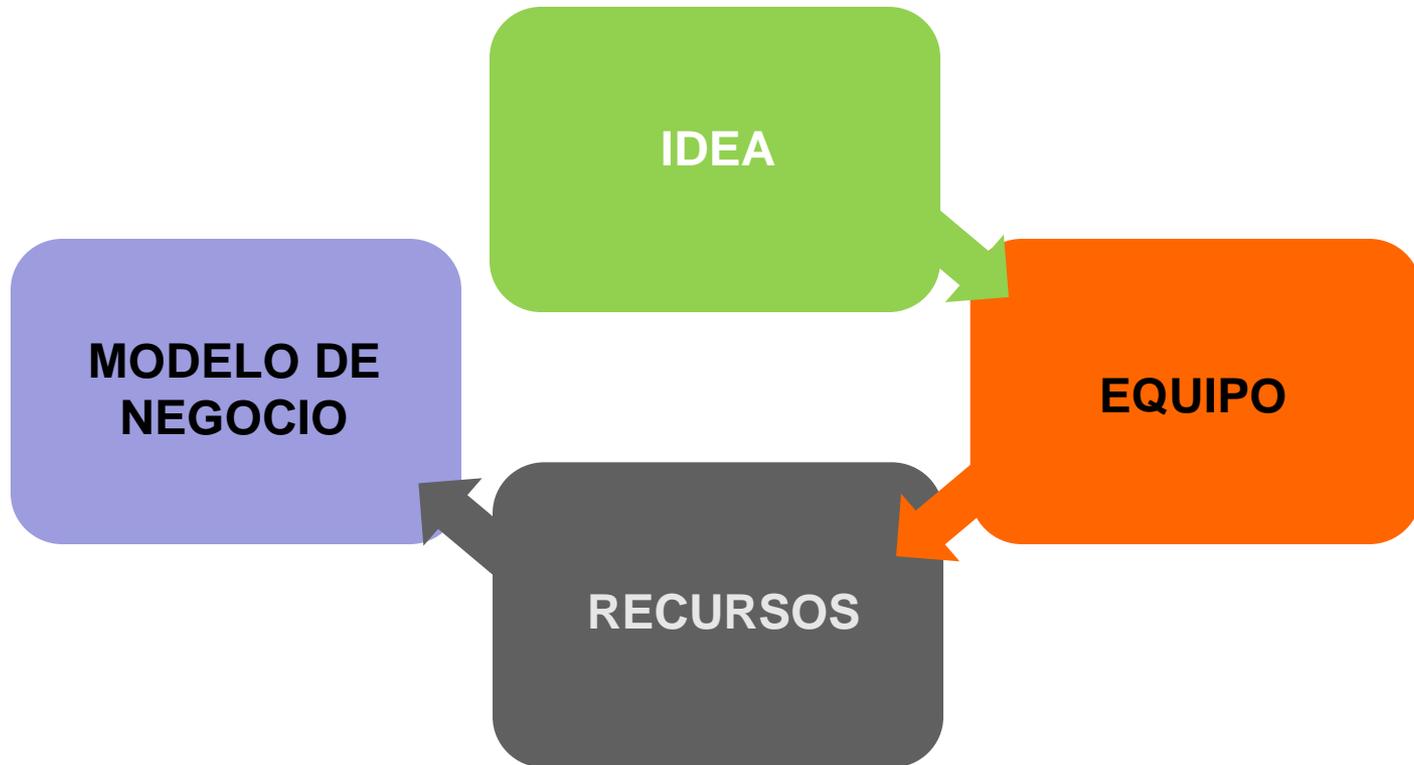


- Introducción del problema
- Potencial de mercado
- Ventajas competitivas



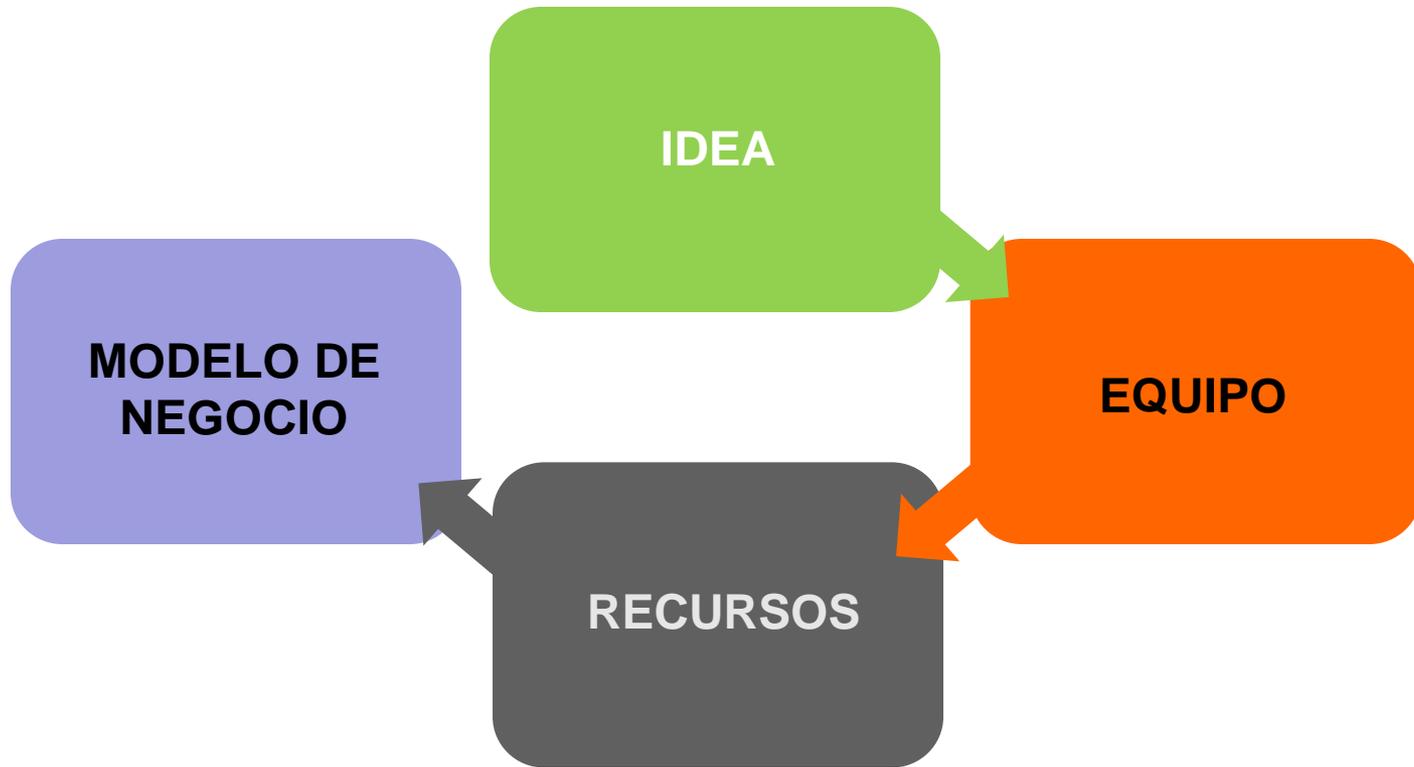
- Distinguir entre socios, colaboradores y empleados
- Un socio queda definido por:
 - Aportación diferencial
 - Compromiso





- Acción y la primera F
- Las 3Fs
- Business Angels
- Capital Riesgo







**MODELO DE
NEGOCIO**

- Qué
- Quiénes (y por qué)
- Cómo
- Cuánto

Cómo determinar si una idea es buena

Conclusiones

- No es tan relevante lo que ofrecemos
- Es mucho más relevante lo que necesita el otro
- ~~Las personas son el activo más importante~~
- Las personas ADECUADAS son el activo más importante
- Demostrar es la clave de la credibilidad
- El modelo tiene que convencer primero a los promotores

Contacto

Arístides Senra Díaz

aristides.senra@upm.es

[@Aristidessenra](#)

<http://es.linkedin.com/in/aristidessenra>