

III FERIA

emprende y emplea

#eyevillalba15

30 abril 2015

CARPA FINCA MALVALOCA
C/Batalla de Bailén S/N
Collado Villalba



COLLADO
Villalba
CAPITAL DE LA SIERRA

Claves para hacer viable mi negocio e invertir lo justo

[Txema Ventura](#)

Coach, Consultor y Formador

-Planes financieros y acompañamiento a emprendedor@s.

www.coachingartesano.com



Claves

Disponer del dinero suficiente
en los momentos oportunos

Modelo de negocio eficaz:
cobros > pagos

Modelo flexible: costes fijos y variables.

Alternativas low-cost: + con -

Plan de salida

Escalabilidad: arranque y crecimiento por fases.

Realizar pruebas y pilotos

“mucho ruido con pocas nueces”

i+d

Imaginación
+

desparpajo

Plan Eco-Fin

2-5-10 años
1er año en meses

Plan de
Entradas
y Salidas
de Efectivo

Plan de
Ingresos
y Gastos
Contables

Plan de
Activos
y Deudas
Contables

Y
Aportaciones
de socios
(Balances)

Flujo de
Caja

Perdidas
Ganancias

Situación
Patrimonial

Plan de
Inversiones

Inversión
Inicial

Punto de
Equilibrio

OUTPUTS

P.E.

TIR

VAN

Márgenes

Ratios

Riesgos

Gráficos

MODELO DE
NEGOCIO





Inversión inicial?
Fondo para aguantar un año sin ventas?
Cuanto dinero tengo? Cuanto estoy dispuesto a arriesgar?

Necesito pedir dinero? Cuánto? **A quien?**
Cuanto dinero quiero para mi bolsillo al mes?

Cuántas ventas al mes? Unidades? €?
Costes fijos al mes?

Cuando empiezo a ganar dinero?

Los precios?





Financiación



3F's: friends, family & fools
(amigos, familia y locos)

Sociedades de Garantía Recíproca

Banca tradicional

Cajas de ahorros

Banca ética <http://www.rtve.es/noticias/documentos-tv/reportajes/finanzas-eticas/>

Triodos Bank
Un banco donde cuenta algo más que el dinero

Fiare
Un banco en manos de la ciudadanía

COOP57
servicios financieros éticos y solidarios

Red Española de Business Angels

Sociedades de Capital-Riesgo

**Comunidades Autónomas:
Empresas e Institutos para financiación**

**Gobierno de España:
ENISA - Empresa Nacional de
Innovación SA
ICO – Instituto de Crédito Oficial**

Subvenciones y Ayudas
(Públicas y Privadas)

Escoger tipo y plataforma.

Recompensa: el mecenas recibe una recompensa como contraprestación a las aportaciones dadas.

Inversión: el inversor o micro-inversor recibe una acción de una empresa, una participación de la misma, o compromisos sobre beneficios de la misma, como contraprestación a su aportación.

Préstamo: el prestamista recibe su préstamo junto con un tipo de interés sobre el dinero prestado como contraprestación a su aportación.

Donación: los donantes no reciben contraprestación puesto que financian, principalmente, proyectos solidarios o humanitarios.

España: **Lanzanos.com, Verkami.com, Goteo.org...**

Internacional: **Kickstarter.com e Indiegogo.com.**

Hay que ver cuál se ajusta más a nuestro proyecto.

Preparar el **material** que se publicará (descripción, imágenes, vídeos...) y fijar la **cifra** que se pedirá, así como las **recompensa/contraprestación**.

Tipo de campaña. “**Todo o nada**”: Si se consiguen fondos mínimos para arrancar el proyecto se cobra. “**Todo cuenta**”: Se cobran los fondos recaudados durante la duración. Algunas plataformas no ponen límite al periodo de recolección, pero lo normal son **40 días**. Las plataformas recogen las aportaciones como autorizaciones de cobro por tarjeta bancaria o PayPal. La ventaja de la primera es que suele exigir una comisión menor (del 1,3% al 2%).

Hacer mucho ruido. blogs, Twitter, Facebook, prensa tradicional, eventos... Las plataformas promocionan los proyectos más importantes.

Comisión que ronda el 5%.

Subvenciones y ayudas

Ejemplos de buscadores y convocatorias reales:

www.boe.es

www.ipyme.org

www.e-empresarias.net

www.obrasocial.lacaixa.es

www.fundacioneveris.es



Alternativas low cost

Viajes y estancias: blablacar, amovens, homeforhome,...

2ª mano y reciclaje

coworking

airbnb

Comisionar y ser comisionista

100% coste variable

Colaboraciones

Trueque/Bancos de tiempo

A domicilio, a oficina, a...

Marketing creativo

Hogar/local

HelpX, Wwoof,...

Grupos de compra

**Co-promoción y
Co-construcción**

Dropshipping

Venta internet sin producto propio

Cuponing, ticketea, sibarit



¿Cuánto se necesita más o menos para arrancar?





Cambio de paradigmas



Antes: Local/Inmueble entre las principales herramientas de Marketing. Alta Inversión Inicial que rentabilizaré en el tiempo.

Ahora: Tecnología y telecomunicaciones baratas como principal herramienta de Marketing. Baja Inversión Inicial y progresividad inversora.



Arrancando:

¿Es tu producto/servicio complementario a otros que podrías utilizar para vender el tuyo juntos?

¿Cuántas líneas de negocio adicionales se te ocurren?

¿Solo España?

¿?

¿?

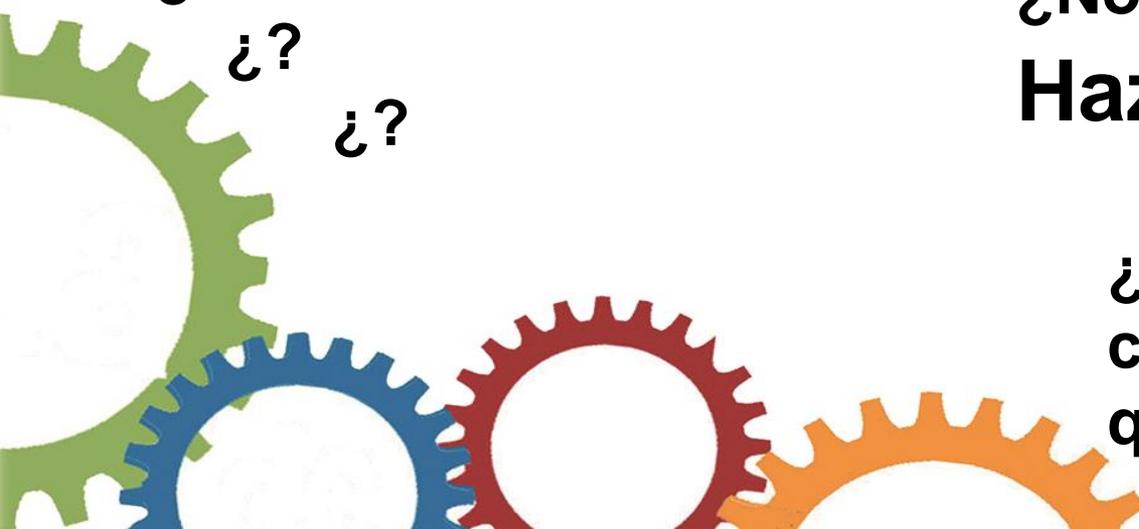
¿?

¿Demasiadas dudas?

¿No tienes la financiación?

Haz “**pilotos**”

¿Qué puedes hacer ya con los medios de los que dispones?



Lo que puedo hacer con mínima inversión = Piezas del puzzle.

Ej: Necesito un local => No arranco hasta disponer del local => Mejoro mi Plan de Negocio y busco €. => me deprimó => dejo el proyecto

Piloto: Preparo una propuesta comercial a mis contactos de redes sociales que ejecutaré en otro local que alquilaré si consigo masa crítica suficiente. => arranco actividad => chequeo mis productos o servicios => arranco boca a boca => me empodero => preparo otro piloto => me acerco más a obtener financiación.



MUCHAS GRACIAS

Y ENHORABUENA POR ESTAR EMPRENDIENDO...

Contacto:

www.emprendenatura.com

www.coachingartesano.com

txema@empredenatura.com

txema@coachingartesano.com

Tfno: 675579851

