

Startups: Cinco tips para emprender con éxito desde cero

El panorama de las startups en el Perú ha ido mejorando exponencialmente en los últimos años. De acuerdo con un informe realizado por la Asociación de Capital Semilla y Emprendedor, la inversión en startups peruanas cerrará el 2021 con la destacable cifra de US\$ 100 millones.

Este tipo de negocio apunta a solucionar diversas necesidades a través de la tecnología, desde finanzas personales, como Kambista y Rebaja tus cuentas, hasta educación, como Netzun y Crehana.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, de acuerdo a Instituto Nacional de Estadística (INEI), muchos de estos emprendimientos tienen un corto periodo de vida.

En ese sentido, Karen Montjoy, coordinadora de Emprendimiento e Innovación de la incubadora Innova ESAN brinda 5 recomendaciones para emprender startups con éxito desde cero (y mantenerse así):

1. Realiza una investigación previa

No planees descubrir la pólvora. Lo que marcará la diferencia entre un emprendimiento exitoso, y uno que desaparecerá en

corto tiempo, es la investigación del mercado. Esto te aportará un panorama claro de la situación actual del sector al cual te quieres dirigir, y podrás identificar aquellas necesidades que no están siendo atendidas.

2. Identifica a tu público y clasifícalo

No es lo mismo crear una solución para empresas, que una para personas naturales. En caso te dirijas a clientes corporativos, date un tiempo para armar una base de datos y actualizarla constantemente con nuevos contactos que vayas estableciendo.

Si vas a clientes finales, segmenta y clasifica tu mercado para saber dónde vas a dirigir tus esfuerzos de marketing que te brinden mayor retorno. De esta manera podrás saber quiénes serán potencialmente tus clientes estrellas.

3. Conoce sus preferencias

Aunque parezca contradictorio, tu enfoque al inicio no es vender más, si no conocer más a tus clientes. Necesitas dar incentivos, periodos de prueba, muestras gratuitas, y más, para capturar una primera base de clientes y pedirles retroalimentación sobre tu producto o servicio.

Este primer acercamiento servirá para entender y conocer más las opiniones existentes y facilitará el camino hacia una mejora en caso sea necesario.

4. Implementa tus redes sociales y página web

La implementación de una estrategia en plataformas digitales es fundamental. Considera contenido visual y de valor en tus redes sociales. Respecto a tu página web, usa una estructura visible desde los celulares y recuerda que tiene que ser simple, bien distribuida, fácil de leer y visualmente atractiva para capturar el interés de tu mercado meta.

Si estás pensando en crear una aplicación móvil, ten en consideración que igual debes contar con una página web, ya que muchos de los usuarios ya tienen sus dispositivos móviles saturados con *apps*.

5. Busca diferentes fuentes de financiamiento

Para iniciar todo negocio, necesitas un capital. Un buen comienzo es comentarle acerca de tu proyecto familiares, amigos y conocidos, quienes serán tu principal red de soporte e impulso económico al inicio de tu emprendimiento.

Cuando ya esté más consolidado, puedes buscar fondos no-reembolsables del gobierno, en plataformas como Proinnovate y Concytec, donde según la temporada podrás encontrar concursos a los que puedes postular. Una vez empieces a generar ventas, acude a redes de inversionistas “ángeles”, quienes te ayudarán a terminar de solidificar tu negocio en materia financiera.

