cohn&wolfe

Comunicación para Start-ups

¿Qué es una Start-up?

"Empresa de nueva creación que presenta unas grandes posibilidades de crecimiento y, en ocasiones, un modelo de negocio escalable. Normalmente tienen un fuerte componente tecnológico y están relacionadas con el mundo de Internet y las TICs"

cohn&wolfe

Emprendimiento + Innovación= Startup

CRISIS ECONÓMICA 2008

Fuerte crecimiento del desempleo:

- ERE's en las empresas
- Precariedad del empleo
- Caída del sector de la construcción
- Reestructuración de las cajas de ahorro

EXPANSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y PROLIFERACIÓN DE STARTUPS

- Búsqueda de nuevas opciones profesionales.
- Programas de ayuda y asesoramiento de instituciones públicas y empresas privadas a nuevos proyectos empresariales.
- La formación trata de estimular el emprendimiento frente a otras opciones pese a los frenos culturales
- Nacimiento de medios de comunicación específicos sobre emprendimiento.

TENDENCIA CONSOLIDADA 2015

Maduración del ecosistema español de startups:

- Emprendimiento, una opción más para muchos jóvenes y desempleados.
- Incremento de los fondos de capital de riesgo, business angels y otras fuentes de financiación (en el primer semestre de 2015 las startups españolas recibieron 200 millones de euros, un 134%más que en 2014)

cohn&wolfe

La comunicación, clave para las startup

OBJETIVOS DE UNA STARTUP

- Comunicar posicionamiento y ventaja competitiva
- Ampliar la cartera de clientes y captar el interés de inversores
- Consolidación y estabilidad

EL PAPEL DE LA COMUNICACIÓN

- ✓ Analiza a la competencia y las necesidades de su target para definir mensajes clave
- ✓ Diseña un plan de comunicación 360º que combina off y online adaptado a numerosos públicos: empelados, inversores, potenciales clientes, etc.
- ✓ Define un plan a largo plazo para transmitir la imagen de una startup con proyección de futuro

cohn&wolfe

La comunicación, clave para las startup

- Trabajar el posicionamiento y comunicar la ventaja competitiva
- Necesidad de un plan de relaciones con stakeholders clave
- Estrategias 360 y social media son muy necesarias ya que son empresas normalmente propiciadas por la innovación tecnológica o bien que cubren nichos muy específicos (long tail en universo online vs medios generalistas)
- Importancia de personalizar y crear vínculo emocional. Todo emprendedor debe involucrarse de forma activa en la comunicación y contar la historia personal que existe detrás de la marca.

cohn&wolfe

Elevator Pitch, la técnica que todo emprendedor tiene que manejar

PRESENTACIÓN

- Tu nombre
- Nombre del proyecto
- Descripción esencial

LLAMADA DE ATENCIÓN

- Tus habilidades
- Problema /Acción /Resultado
- Destacar aquello que queremos que recuerden

VENTAJAS COMPETITIVAS

- ¿Por qué es interesante para el cliente?
- ¿Qué lo hace único?

Tienes 20 segundos!!!

CIERRE

- Algo que recordar
- Consigue sus datos ¡y otra cita!

QUÉ OFRECEMOS

- Cuál es la participación que ofreces
- Cuándo se podrían comenzar a obtener beneficios

OBJETIVOS Y PETICIONES

- Concretos
- Realistas

cohn&wolfe

Stakeholders

“Genera una reacción en ellos: en sus ideas, en sus emociones, en sus acciones”

EMPLEADOS

- Cuida a tu principal activo, las personas que han creado la startup y que contribuyen a su crecimiento. Mantenlos actualizados e informados con las novedades en cuanto a financiación o futuros proyectos.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

- Cultiva una buena relación con todos ellos, tanto medios tradicionales, como blogs y social media.

INVERSORES

- Potencia el diálogo y transparencia para generar confianza en los inversores y mejorar la recepción de las acciones.
- Convénceles de que tienes la solución para un problema y de por qué deben confiar en ti y no en otra empresa.

CLIENTES

- Establece una conexión emocional con los consumidores.

cohn&wolfe

La importancia de los SOCIAL MEDIA

- Son una **constante fuente de información** sobre tu público y sobre las tendencias del mercado.
- Capacidad de **compartir todo tipo de contenidos**: videos (demos producto), infografías…

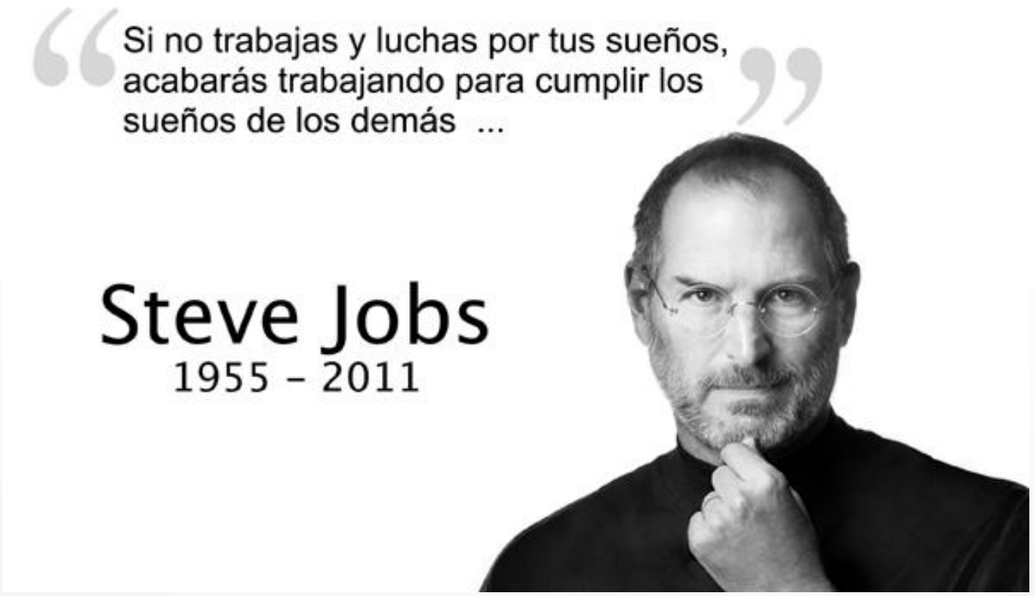
- Mantener un diálogo inmediato con un **público muy heterogéneo**: desde medios de comunicación, inversores y consumidores.
- Ofrece la posibilidad de **adaptar** cada tipo de contenido al target al que nos queremos dirigir.

cohn&wolfe

El emprendedor y la *conexión* con sus públicos

La comunicación es importante no solo para tu startup, sino también para el networking y para posicionarte como un auténtico experto en tu área

- Crea un vínculo emocional y empatiza con el consumidor
- Otorga credibilidad y aumenta el engagement



cohn&wolfe

Gracias!

cohn&wolfe