DICCIONARIO EMPRENDEDOR: LAS 50 PALABRAS QUE NECESITÁS SABER

Redaccion 7 febrero, 2017 Destacados, Emprendedores 23,956 Vistas

El ecosistema emprendedor tiene un lenguaje propio. Compartimos las definiciones de 50 conceptos indispensables para navegar las aguas del emprendimiento

Aceleradora. Casi siempre ligado a las start ups las **aceleradoras** son instituciones que pretenden hacer madurar un proyecto emprendedor de manera intensiva para conseguir en unos pocos meses lo que en condiciones normales se tardaría mucho en alcanzar. Se trata de "adoptar" proyectos emprendedores en formación y darle una serie de servicios que ayuden a sus componentes a desarrollar el modelo de negocio y todo lo que éste ha de comprender para poner en marcha el proyecto y finalmente acudir a rondas de inversión. También se conoce como **incubadoras**.

Analytics. El programa de medición de audiencia de Google. Imprescindible para todo aquel que tenga presencia en la red, ya que es completamente gratuito. Instalando un código podrás consultar todas las métricas de tu blog, web o tienda online. Visitas, páginas consultadas por cada visita, páginas más vistas, de donde provienen tus visitas, visitas en tiempo real, palabras por la que te buscan, con qué medio están visulizando tu web… Un completísimo e imprescindible programa para monitorizar todos los datos de tu web.

Blog. Es un sitio web formado por entradas o post (artículos) que aparecen en orden cronológico inverso, con la entrada más reciente primero (similar en formato a un diario). Suelen incluir características tales como comentarios y enlaces para aumentar la interactividad del usuario. Los artículos se suelen agrupar en categorías. Cualquier empresa que se precie dispondrá de un blog para completar las redes sociales. Por otra parte, el hecho de que Google valore mucho la publicación habitual para el posicionamiento de una web también lo hace necesario.

Branding. Cada día más importante. Es un nombre, símbolo o diseño que identifica y diferencia a un producto de otros productos. Una **estrategia de marca eficaz** te da una ventaja importante en mercados cada vez más competitivos. Pero ¿qué significa "marca"? Dice lo que pueden esperar de tus productos y servicios, y la diferencia con tus competidores. Una marca dice lo que eres, que quieres ser y como la gente percibe que eres. También las personas expuestas al mercado tienen que crear su marca.

Briefing. Es el trabajo a efectuar, la asignación de recursos que para ello se contará y los medios y soportes que se utilizarán para llegar de manera más eficiente y económica a la meta fijada. Es una hoja de ruta que

se convertirá en la base de trabajo entre tu cliente y tú y entre los trabajadores de cualquier proyecto. Hacer un "briefing" te ahorrará muchos esfuerzos y es vital para marcar el camino.

Bussines angel. Seuelen ser individuos con bastante capital que lo invierten en empresas de nueva creación (que suelen ser en las primeras etapas) a cambio de una participación accionarial. La mayoría de los business angels esperan ver un retorno de su inversión a no muchos años y algunos tendrán un papel activo en el negocio. Esto significa sentarse en el control de mando de la empresa o actuar como asesor, mientras que otros pueden preferir convertirse en socios y simplemente proporcionar el capital, aunque siempre estarán "ojo avizor".

B2B o business to business. Es la realización de operaciones económicas entre empresas y no con particulares. Empresas que crean productos o servicios para que sean consumidos por otras empresas. Lo más claro sería la relación entre un fabricante y el distribuidor de un producto pero no la relación entre el comerciante y el consumidor que sería una relación B2C (business to consumer).

Capital semilla o seed capital. Son las primeras inversiones cuando está comenzando un proyecto y no tienen claro su modelo de negocio. Está relacionado sobretodo con las start-ups y son los bussines Angels los que las suelen aportar este capital, normalmente a cambio de acciones de la empresa. Es así, porque 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. Entradas y salidas de dinero en efectivo, que representan las actividades de operación de una organización. El flujo de caja es la diferencia en la cantidad de efectivo disponible al inicio de un período (saldo inicial) y la cantidad al final de ese período (balance de cierre). En contabilidad el cash-flow se calcula: Cash-flow = beneficios netos + amortizaciones + provisiones

Cash sería el dinero en efectivo.

CEO. Chief Executive Officer o Director Ejecutivo de la administración de la compañía. Es la persona con la más alta responsabilidad de una organización o campañía. Bill Gates, Mark Zuckerberg o Jeff Bezos son CEOs de Microsoft, Facebook o Amazon.

Cloud computing. Una informática basada en Internet donde se comparten los recursos y la información que se proporcionan a los ordenadores y otros dispositivos electrónicos. Toda la información, procesos, datos, etc. se localizan dentro de la red, en la nube, y así todo el mundo puede acceder a la información completa, a tiempo real y sin poseer una gran infraestructura.

Coach. Según la R.A.E es la persona que asesora a otra para impulsar su desarrollo profesional y personal. Una persona que se ha formado para motivar y dar técnicas para que alguien llegue a la meta que quiere conseguir.(sueños, objetivos…). Multitud de personas que han triunfado disponen de un coach.

Community manager. Es la persona encargada de gestionar, moderar y desarrollar comunidades virtuales (en Facebook, Twitter, Youtube, etc.) en nombre de una marca o empresa. Es fundamental que este profesional tenga unos conocimientos sólidos sobre el sector donde trabaja, marketing online, publicidad, comunicación… pero sobre todo debe conocer las nuevas tecnologías y las posibilidades de las redes sociales. Ha de ser creativo, resolutivo, saber gestionar planes de marketing, dinamizar y trabajar en equipo.

Copy creativo. Un copy es un redactor publicitario. Su misión consiste en redactar los conceptos para campañas publicitarias. Actualmente sobretodo se piden copys para redactar y escribir en medios sociales o blogs los mensajes publicitarios que van asociados al discurso de marca.

Coworking. Es un espacio de trabajo compartido por varios profesionales, en la mayoría de los casos freelances, pero también emprendedores o pequeñas empresas que prefieren estos lugares que gastarse el dinero en el alquiler de un local. En los coworkings se crean sinergias entre los coworker para que surjan proyectos y cooperaciones.

Crowdlending. Pequeños inversores particulares 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. Recaudas dinero entre pequeños inversores que tendrás que devolver a un interés pactado. Poner compañía.

Crowdfunding. Es el proceso de pedir al público en general dinero para conseguir el capital necesario para la realización de nuevos proyectos o productos a cambio de unas recompensas que varían según el dinero que se ha donado. Emprendedores y nuevos empresarios se saltan bancos, financieras, inversores… y proponen sus ideas a los usuarios de internet directamente, que son los que prestarán el apoyo financiero.

Dropshipping Es una forma de e-commerce, vendiendo productos de otras tiendas on-line. Cuando tu vendes un producto, se lo compras a esta otra tienda y ellos lo envían a tu comprador sin ningún distintivo de su tienda. Como si lo hubieras enviado tu. Obviamente tu responderás en caso de desperfecto o de que llegue mal el envío. La ventaja es que requiere poca inversión porque no tienes que comprar stock.

Ecommerce. El Comercio electrónico permite a los consumidores intercambiar a través de la red bienes y servicios sin barreras de tiempo o distancia. El comercio electrónico se ha expandido rápidamente en los últimos años y se prevé que acelere mucho más. Los límites entre el comercio “convencional” y “electrónico” son cada vez más borrosos a medida que más y más empresas construyen sus empresas en Internet o tienen comercio on line y comercio convencional.

Elevator pitch. Es un **breve resumen** utilizado para definir de forma rápida y simple un proceso, producto, servicio, organización o evento y su propuesta de valor. El nombre se debe a que con el tiempo de un viaje en ascensor (normalmente los elevator pitch van de 30 segundos a 2 minutos) debes convencer a tu

audiencia de que tu idea o producto es el mejor, para así conseguir una entrevista donde puedas explicarlo al detalle.

Emprendedor. Persona que crea una empresa o encuentra una oportunidad de negocio.

Empowerment. Proviene de las palabras potenciar, poder, capacitar y permitir, entre otras. Es una práctica de gestión de compartir información, recompensas, y poder con los empleados para que puedan tomar iniciativas y decisiones para resolver problemas y mejorar el servicio y el rendimiento. Las nuevas tecnologías han impulsado un cambio radical en la administración y cultura de las empresas. El **empowerment** se basa en la idea de los trabajadores ya no siguen a "pies juntillas" lo que dice un jefe. Son responsables, piezas importantes y rinden cuentas de los resultados de sus acciones con lo que contribuirá a que tengan más competencia y satisfacción.

Exit. Se dice de las start-ups que terminan siendo vendidas a otras más grandes. Un hecho que es bastante normal. Youtube fue vendida a Google, Whatsapp a Facebook…

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

Freemium. wikipedia lo explica muy claro. Freemium es un modelo de negocio que funciona ofreciendo servicios básicos gratuitos, mientras se cobra por otros más avanzados o especiales. Al tener un producto gratuito, si es útil, probablemente tendrás una gran masa de usuarios. Lo que tienes es que conquistar a estos clientes gratuitos para que pasen a formar parte de clientes de pago. Muchas de la nuevas start-ups funcionan asi: Evernote, Dropbox, Flirck, Spotify, Skipe…

Growth hacking. Ciertas estrategias de posicionamiento en la web, en redes sociales y en los motores de búsqueda implementadas sobretodo 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 la empresa de una manera diferente a la de gastarse dinero en marketing y publicidad.

Influencer. Es una persona que por ciertas cualidades se posiciona en algún medio digital y tiene un número considerable de seguidores. La característica principal de un influencer es que es alguien a quien se le escucha, sus seguidores creen lo que dice. Es un líder de opinión online. Podemos decir que cada sector tiene su influencer.

Merchandising. Es la actividad de promover la venta de productos al por menor. Técnicas de merchandising pueden ser técnicas de visualización, muestras gratis, ofertas, precios… y otros métodos de venta. También se le llama merchandasing a todos los productos publicitarios para dar a conocer a una marca. En general, merchandasing es todo aquello que anima una venta.

Modelo lean. Es el modelo de trabajo de pensar, experimentar y aprender de los datos. Es la gestión humilde y no arrogante. Lean es el respeto a la voz del cliente y a los que trabajan en el terreno y son, por lo tanto, los mayores expertos del mundo en su trabajo. Es lo contrario a dar las órdenes desde una oficina sólo con los números en la mano. En el mundo de las start-ups se trata de proyectos viables que inicialmente consuman poco efectivo y que traten de aprovechar cada recurso al máximo.

MOOC Massive Online Open Courses, o sea, cursos online masivos y abiertos. Las principales características de un mooc es que son cursos abiertos, no requieren asistencia al aula, suelen repetirse 2 o 3 veces cada año, gratuitos, con grupos para debates… Los suelen organizar las universidades ya que su origen está en las universidades americanas.

Networking. La capacidad de hacer contactos es una de las habilidades más importantes que cualquier emprendedor pueda tener. Importantísimo para sacar o hacer crecer el proyecto y conseguir clientes. Las redes sociales y los eventos se han convertido en sitios muy importantes para hacer networking.

Outsourcing. Básicamente consiste en externalizar una parte de la actividad de la empresa para centrarte en las actividades realmente importantes y fuertes de la compañía para mejorar ciertas funciones aumentando la eficacia y ahorrando tiempo.

Plan de negocio o plan de empresa. Es un documento escrito que sirve para analizar en detalle una idea de negocio y que cumple las siguientes funciones: Identificar, describir y concretar de manera detallada la idea de negocio. Examinar su viabilidad técnica (¿se puede realizar?), comercial (¿se va a vender?) y financiera (¿va a ser rentable?). Planificar las estrategias a seguir, los pasos a dar y los recursos a utilizar para convertir esa idea de negocio en una empresa en funcionamiento.

Pop up store. Son espacios temporales que venden productos de cualq
de marca. Puede ser un restaurante que organice durante unos días una
de ropa que se traslade durante unos días a un pop store para llegar a r
barcos, casas particulares, terrazas, autobuses, contenedores… cualquiera de estos espacios con decoración sorprendente casi siempre, puede ser la próxima tienda o restaurante pop-up.

¡Este artículo ha sido compartido!
Has compartido esta entrada con avangarco@gmail.com
Cerrar

Private équite o capital riesgo es un tipo de actividad financiera que consiste en la adquisición por parte de una entidad especializada en capital inversión (private equity) del paquete mayoritario de acciones de una sociedad. La inversión en private equity es normalmente una estrategia activa de inversión en la que se incluyen transformaciones en la compañía, tratando de aportar valor añadido. Transcurrido un tiempo se suele realizar la venta de las acciones compradas.

Ronda de financiación. El proceso por el que una empresa capta nuevo capital por parte de inversores. Cuando la empresa va superando hitos o pasos ve necesario el dar entrada a nuevos socios o

incrementar las aportaciones de los ya existentes. En ese momento se puede acudir a una ronda de financiación.

Showrooming es la práctica de examinar la mercancía que se va a comprar en una tienda física, y luego comprarlo en una tienda online, que normalmente tienen un precio más bajo debido al menor coste. El fenómeno inverso del showrooming es el **webrooming**. En este caso los clientes investigan un producto en comercios online y los compran en una tienda física.

SEO. Es el trabajo de construir una web para que sea más comprensible y más relevante para los motores de búsqueda. Un consultor SEO es una persona con gran experiencia en optimización de páginas web para posicionarlas en los primeros puestos de los principales buscadores, y que asesora profesionalmente sobre esta materia. Cuanto más arriba estés en los buscadores más tráfico tendrás. El SEO se refiere a subir la popularidad de una web de manera natural utilizando diversas técnicas.

SEM es el término que se utiliza cuando nos referimos a las campañas de anuncios de pago a través de las distintas plataformas para posicionar nuestra web o negocio online.

Social Media Manager. Es el profesional encargado de dotar a los medios sociales de un enfoque empresarial y estratégico. Mide y guía la presencia en los medios sociales de una marca, producto, persona física. El SMM prepara y planifica la estrategia que posteriormente el Community Manager ejecutará en las distintas campañas.

Spin off. Se refiere a un proyecto que surge como extensión de otro anterior, o una empresa nacida a partir de otra por la separación de una división o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma. Por ejemplo, una empresa puede escindir una de sus unidades de negocios que experimenta poco o ningún crecimiento para que pueda centrarse en un producto o servicio con mayores perspectivas de crecimiento. Se espera que las empresas escindidas crezcan más como entidades independientes que como partes de un negocio más grande. En TV un spin-off es cuando de una serie se marcha un personaje para hacer una nueva serie que gire en torno a esa personaje.

Startup. Una empresa de nueva creación que presenta grandes posibilidades de crecimiento. Suele utilizarse para aquellas que tienen un fuerte componente tecnológico y que están relacionadas con el mundo de Internet y las TICs. Twitter, Facebook, youtube, Blablacar, Shazan… son algunos ejemplos.

Storytelling. No es más que contar historias. pero aplicado a los negocios es una buena manera de conectarse con las audiencias, salirse de la manera acartonada y fría de hablar de negocios, y lograr mayor empatía con clientes potenciales. Lo principal es que creas con la audiencia un efecto de simpatía o emoción, contando, por ejemplo, los inicios de la empresa o lo que pasa entre bambalinas dentro de tu empresa.

Streaming. En los primeros tiempos de internet y hasta no hace mucho para ver un archivo tenías que descargarlo y luego ya podías visualizarlo. Hoy con la mejora de las transmisiones (eso significa streaming) puedes visualizar archivos, normalmente hace referencia al vídeo, a la vez que se están produciendo.

Target. Importantísmo al montar un negocio saber cual es tu target, tu objetivo. O mejor dicho, tu público objetivo. Localizar tu target contribuirá en gran medida al éxito de tu negocio ya sea on line o convencional. Una investigación de mercado nos permitirá analizar y entender a nuestro target, conocer sus necesidades actuales, su consumo de medios y hasta cuánto pagará por nuestros productos. Conocer nuestro target nos permitirá saber si nuestro negocio es viable.

TICs. Tecnología de la información y la comunicación. Aquellos recursos, herramientas y programas que se utilizan para procesar, administrar y compartir la información mediante diversos soportes tecnológicos. Aplicables a multitud de campos: educación, medicina, empresas…

Venture capital. o capital riesgo. Es un tipo de financiación para un negocio nuevo o en crecimiento. Por lo general, proviene de empresas que se especializan en la construcción de las carteras financieras de alto riesgo. La firma de capital da fondos a la empresa de nueva creación a cambio de acciones en el arranque. Esto se da sobretodo en las industrias de tecnología de alto crecimiento. Invierten en varias empresas con posibilidades de crecimiento grande y rápido y con que una salga rentable compensan las pérdidas de otras no rentables.

Videoblogging. Es cuando haces un vídeo y lo publicas en Internet con la intención de obtener una respuesta de los espectadores. En la mayoría de los casos los vídeos se hacen en una serie donde el blogger realizará unos videos por semana o por mes sobre un tema en particular. Con el avance del consumo de vídeo los videoblogs están sustituyendo a los blogs y son una muy buena opción de publicidad por parte de las empresas. Un videoblog para un restaurante, tienda tecnológica, de ropa… mostrando los productos tiene un impacto muy superior al texto y fotos, aparte de que suele ser mucho más compartido.

Webinar. Es la combinación de las palabras Web y Seminario. Por lo tanto podríamos decir que es una presentación, conferencia, taller o seminario que se transmite a través de la Web utilizando software de vídeo conferencia. Una característica clave de un webinar es que es interactivo. El ponente suele ayudarse de un powerpoint o programa similar para reforzar lo que dice y los oyentes pueden preguntar e incluso responder preguntas. La finalidad del webinar puede ser meramente informativa pero se está utilizando mucho para hacer demos de programas o para vender cursos online. Hay multitud, muchos de ellos gratuitos y son una gran manera de aprender y conocer las últimas novedades del sector.

Rincón del emprendedor

fuente de la foto

Compártelo:

Facebook Twitter Reddit Google LinkedIn 142 Tumblr Imprimir Correo electrónico Pocket Pinterest 3