



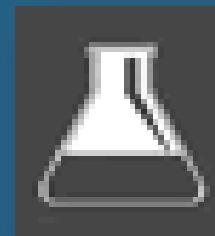
Teimas: Odisea emprendedora no mar dos refugallos*

* (*Contén gran cantidade de imaxes pixeladas e fotomontaxes cutres*)

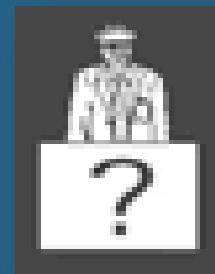
Miguel Varela Pérez
@varelamiguelou << >> miguel.varela@teimas.com



O emprendemento é unha saída laboral máis.



Experiencia persoal. Non tomar ao pe da letra. Non garante o éxito



Ante a dúbida, consulte con alguén que saiba

Momento favorable para o emprendemento?



Poña un emprendedor na súa vida

PONENCIA SOBRE EMPRENDIMIENTO
Y ENTREGA DE PREMIOS A CARGO DE

BERTÍN OSBORNE

22 de Noviembre
de 18:00 h. a 20:00 h.



TEATRO RAMOS CARRIÓN
C/ Ramos Carrión 25

Contacto e inscripciones | www.talentoemprende.es
info@talentoemprende.es

*Plazas limitadas hasta completar aforo.



Poña un emprendedor na súa vida

LA VANGUARDIA | Gente

≡ Al Minuto Internacional Política Opinión Vida Deportes Economía Local Gente Cultura Sucesos Temas

Gente Quién De Moda Flípalos

POLÉMICA EN ZAMORA

Bertín Osborne cobra 14.520 euros por presentar unos premios en los que tres premiados se repartían 4.000

Izquierda Unida considera "excesivo" el gasto en el presentador y el equipo de Gobierno de la Diputación provincial de Zamora considera las críticas "demagógicas"



Bertín Osborne presentó los premios Talento Emprende de Zamora (LVD)

Poña un emprendedor na súa vida

SE TES UNHA IDEA,
EMPRENDE!

Se tes unha boa idea, se te esforzas e traballas, serás un emprendedor. Como Susana, que tivo a idea de montar o seu negocio facendo unhas galletas de nata increíbles, e fixoo.

No 2013 máis de 2.000 proxectos fixeronse realidade grazas a ideas coma esta.

EMPRENDENDO XUNTOS
CRECEMOS | galicia

galiciaemprende.xunta.es

XUNTA DE GALICIA

galiciaemprende.xunta.es

GALICIA
CAMIÑO
EMPRENDOR

un **camiño**
é unha
oportunidade
para...

9 de novembro de 2017

Andar -1 Museo Centro Gaiás,
Cidade da Cultura de Galicia
Santiago de Compostela

Inscrições gratuitas* en:
galiciacaminoemprendedor.gal
Prazas limitadas

*data límite 06/11/2017

galicia

XUNTA DE GALICIA

EMPRESAS DE
SILICON VALLEY,
ELIXO XOGAR
NA CASA.

XUNTA DE GALICIA
xunta.gal

ELIXE INNOVACIÓN.
ELIXE GALICIA.

galicia
o bo camiño

@teimas @varelamiguelou

Carracha people



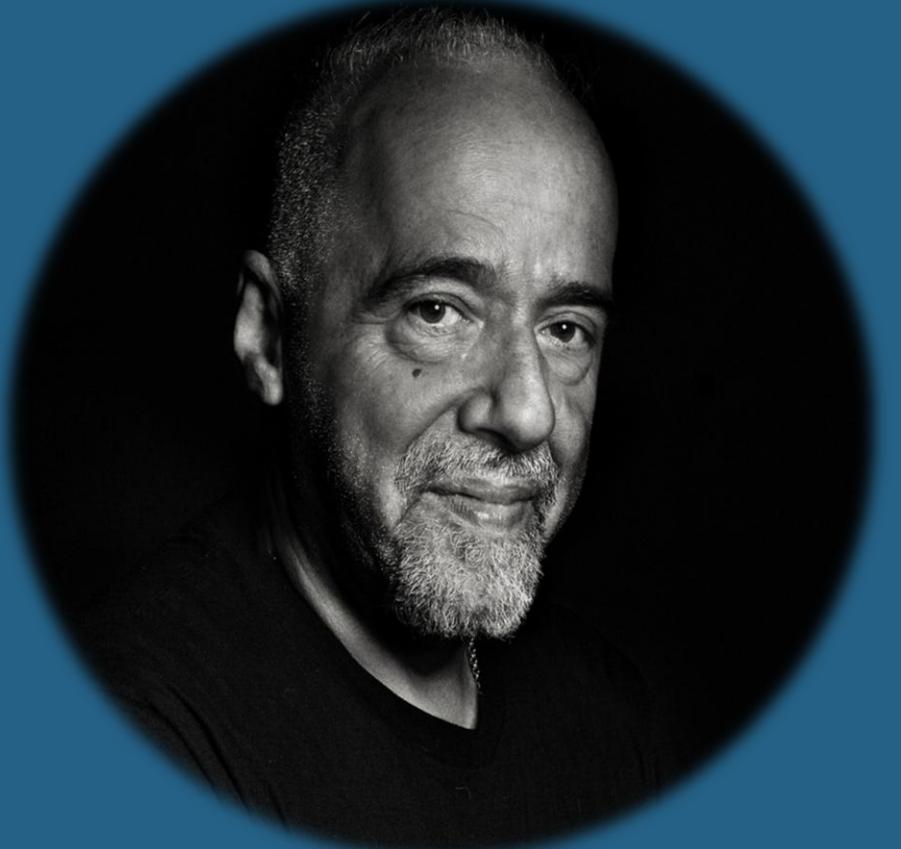
PROFESOR FODE

GRAN VIDENTE CURANDERO AFRICANO
AYUDA RESOLVER DIVERSOS
PROBLEMAS CON RAPIDEZ Y GARANTÍA

Gracias a mi secreto de reconocida eficacia y garantía
recupera parejas, envidia, amor y fidelidad, negocios
mal de ojo, enfermedad, trabajo, justicia, enemigos
suerte, presión crónica de droga y tabaco, cualquier
problema matrimonial, protección vidas, impotencia
sexual, mantener puesto de trabajo, atraer clientes
felicidad.

Todos los días de 9 a 22 horas - OURENSE
RESULTADOS GARANTIZADOS

TELF. 627 362 086



Carracha people



Hai bo ecosistema!

EMPRENDEDORES ANÓNIOS

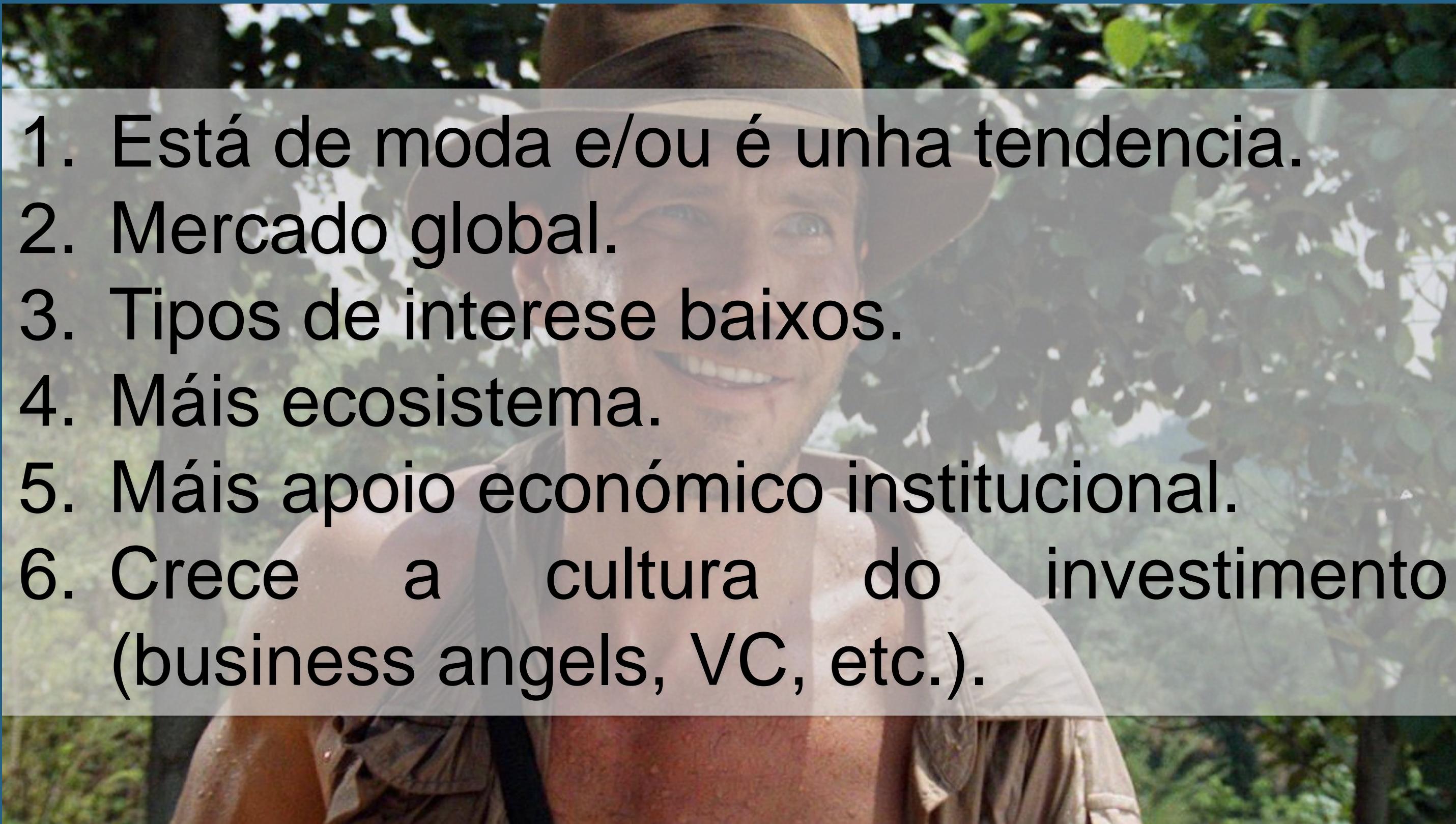


STARTUP GALICIA



@teimas @varelamiguelou

Momento favorable, si, pero con sentidiño



1. Está de moda e/ou é unha tendencia.
2. Mercado global.
3. Tipos de interese baixos.
4. Máis ecosistema.
5. Máis apoio económico institucional.
6. Crece a cultura do investimento
(business angels, VC, etc.).

teima



► PARA TODAS AS ACEPCÍONS SINÓNIMO **manía**

substantivo feminino

1 Idea fixa e constante ou costume raro no que se persiste.

Sempre anda coas mesmas teimas. De pequena tiña a teima de mirar sempre debaixo da cama antes de se deitar.

► SINÓNIMOS **cisma², fixación, obsesión, CONFRONTAR porfía**

teimudo



(feminino: teimuda)

adxectivo

Que persiste nas súas ideas ou actitudes, mesmo ante a evidencia de estar equivocado ou obrando mal.

Non o vas convencer do contrario porque é moi teimudo.

► SINÓNIMOS **cabezán, cabezón, cabezudo, cachamoulán, cachán, cacholán, cazurro, carneirán, carneiro, cornán, cornelán, ferreño, gurrón, obstinado, teimoso, tenaz, testalán, testán, testudo, turrón¹**

► CONFRONTAR **farruco, pertinaz**

1. Inicia actividade en 2009.
2. 20 postos de traballo directos. Crecendo.
3. Capital 100% gallego. Rendible. Bootstrap.
4. De **produto** (B2B) e de **nicho** tecnoloxías para a xestión de residuos e a economía circular.



Fabricar produto vs Desenvolver servizos

Independencia	
Sostibilidade, escala e recurrencia	
Time to market	
Identidade e marca propia	
Risco e investimento	
Complexidade + outros factores	
Creatividade e motivación	

Software de Gestión del Sector Residuos

Por municipios

Municipio	Cant.
Vigo	0
Ourense	1
Coruña	2
Lugo	3

Sorteo de Compostaje

Documentos de Control y Seguimiento

DCS301599999999992014077917

Documento de Control y Seguimiento

DCS301599999999992014077917

CERRADO

Fechas:

Producción:

Destino:

Entregado:

Acciones:

- Ir al modo de DCS
- Crear PDF
- Crear DCS multi residuo
- Actualizar DCS
- Crear CP desde este DCS
- Descargar PDF
- Desarrollar por DCS
- Actualizar Documento
- Actualizar y Duplicar
- Previsualizar PDF
- Enviar a correo electrónico
- Información sobre DCS

Última actualización: 18/07/2014 - 10:21

¿Cómo funciona?

La plataforma software de gestión de residuos Teixo ayuda a productores, gestores y transportistas de residuos a llevar un control eficaz de sus procesos.



Reciclar en Santiago ten premio!

Forma parte da Tropa Verde e obtén recompensas polas túas accións responsables

Introduce o código do teu cheque

★ OBTER ESTRELAS



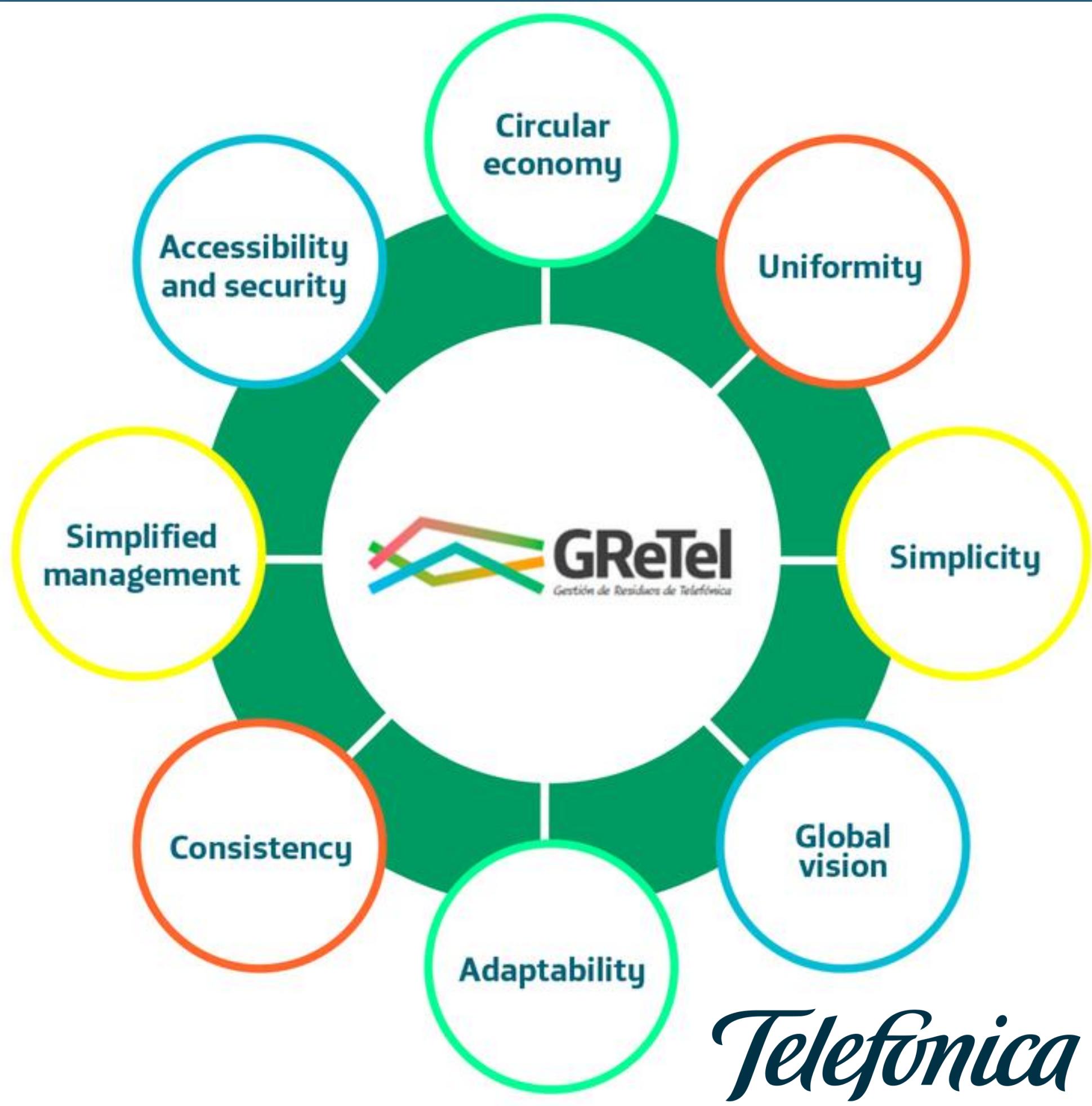
The background of the page features a colorful illustration of a park scene with many small, diverse figures of people walking and standing on green hills under a clear sky.

 **Ecopropósitos**
para un 2018 más verde

 **Búscase xente**
RECICLANDO

 **Obradoiro de**
reacondicionamento

 **Longa vida**
aos teus aparellos electrónicos!!

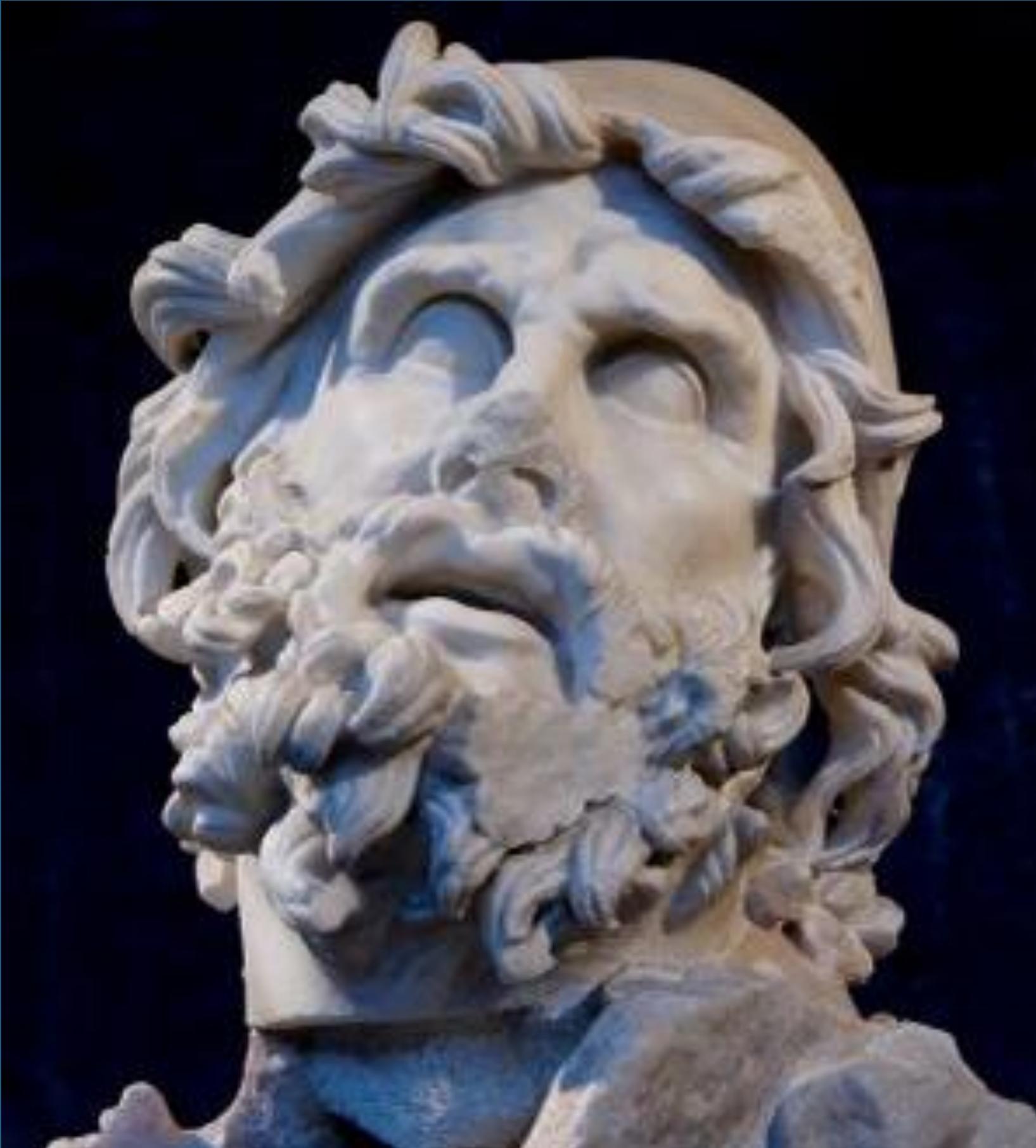




ZERO

UNA FORMA
DE ACTUAR ETICA
Y RESPONSABLE

2004: Prólogo





@teimas @varelamiguelou

Previo 2004: toma de contacto



2008: Comeza a odisea

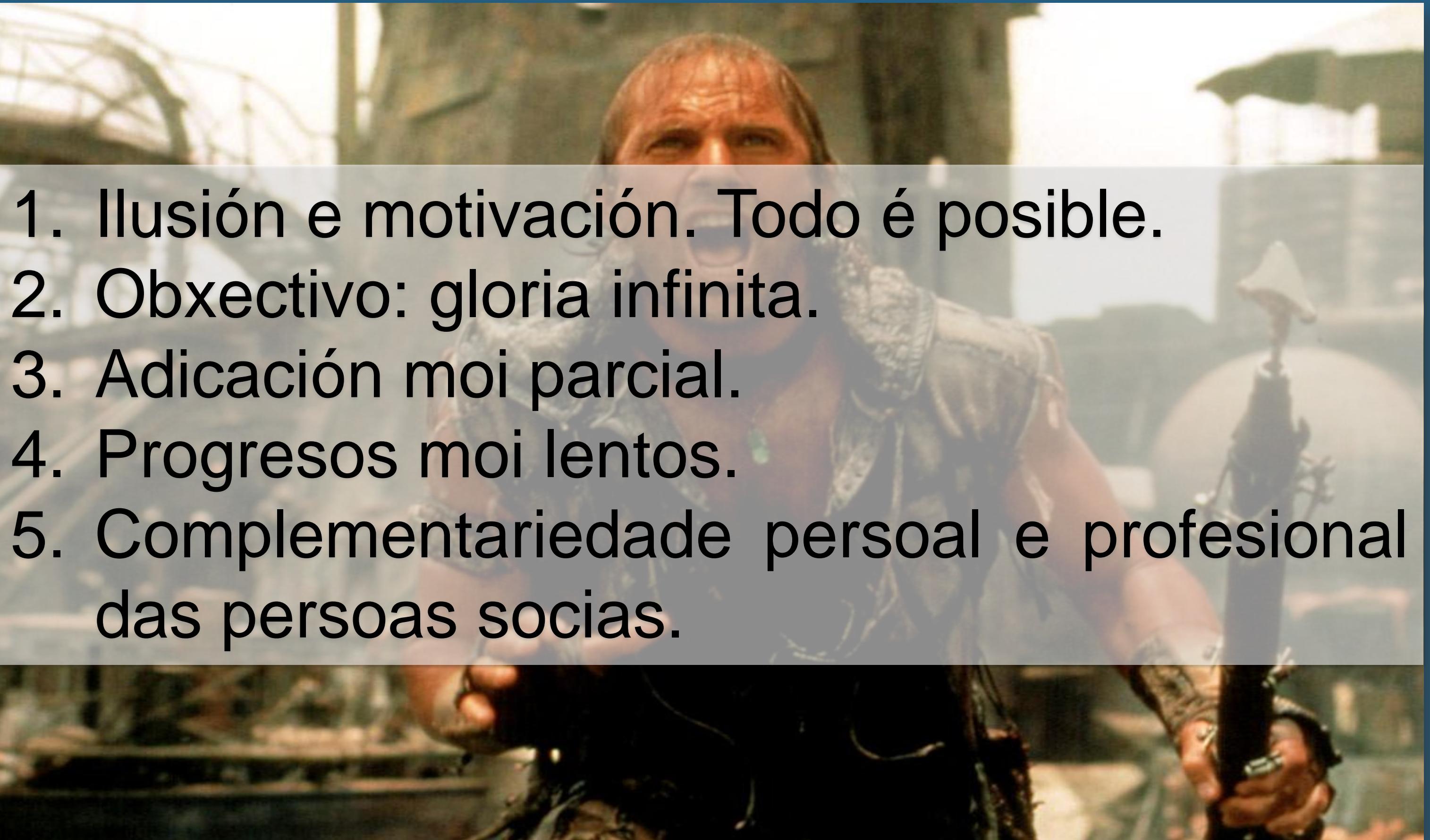




@teimas @varelamiguelou

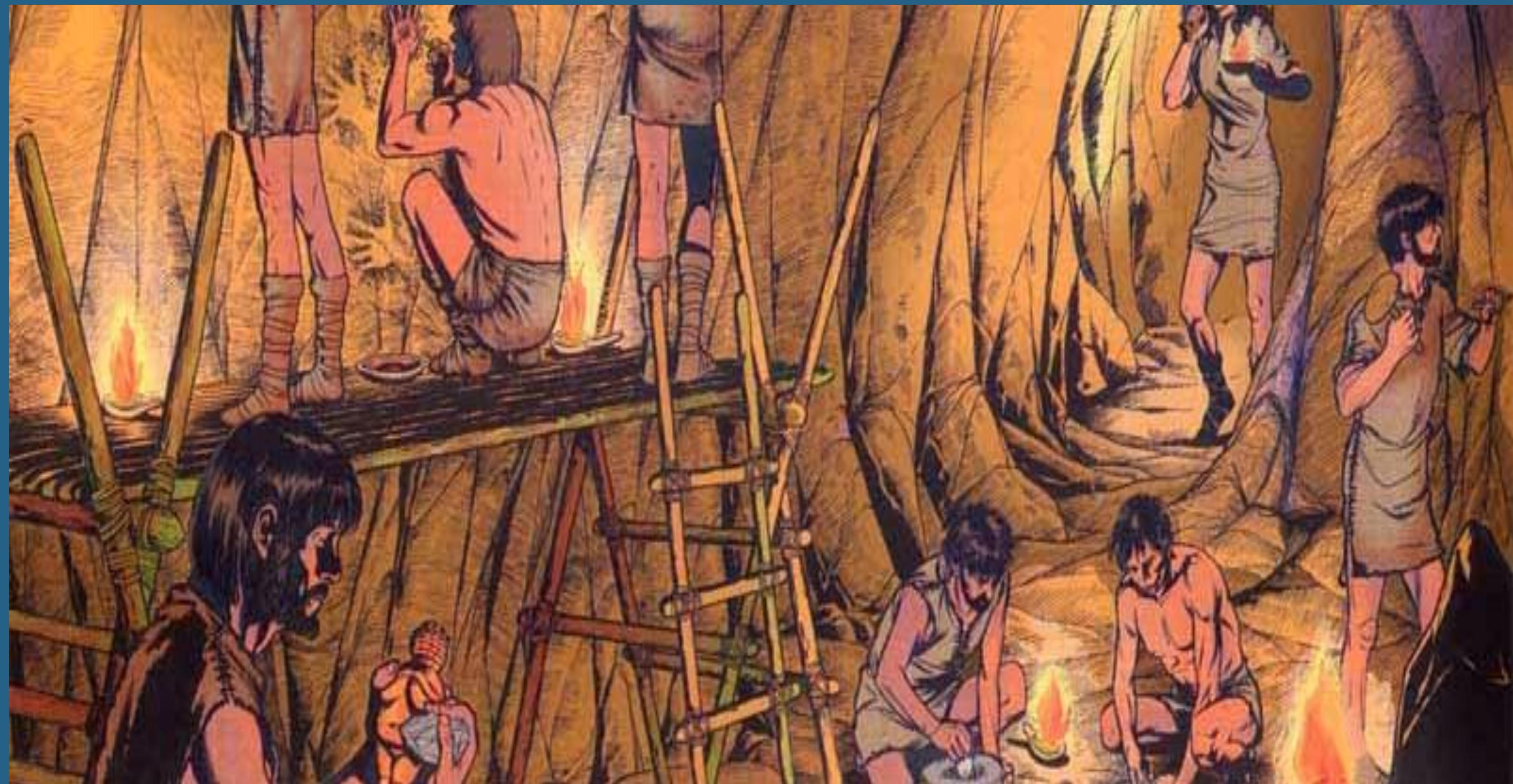


@teimas @varelamiguelou

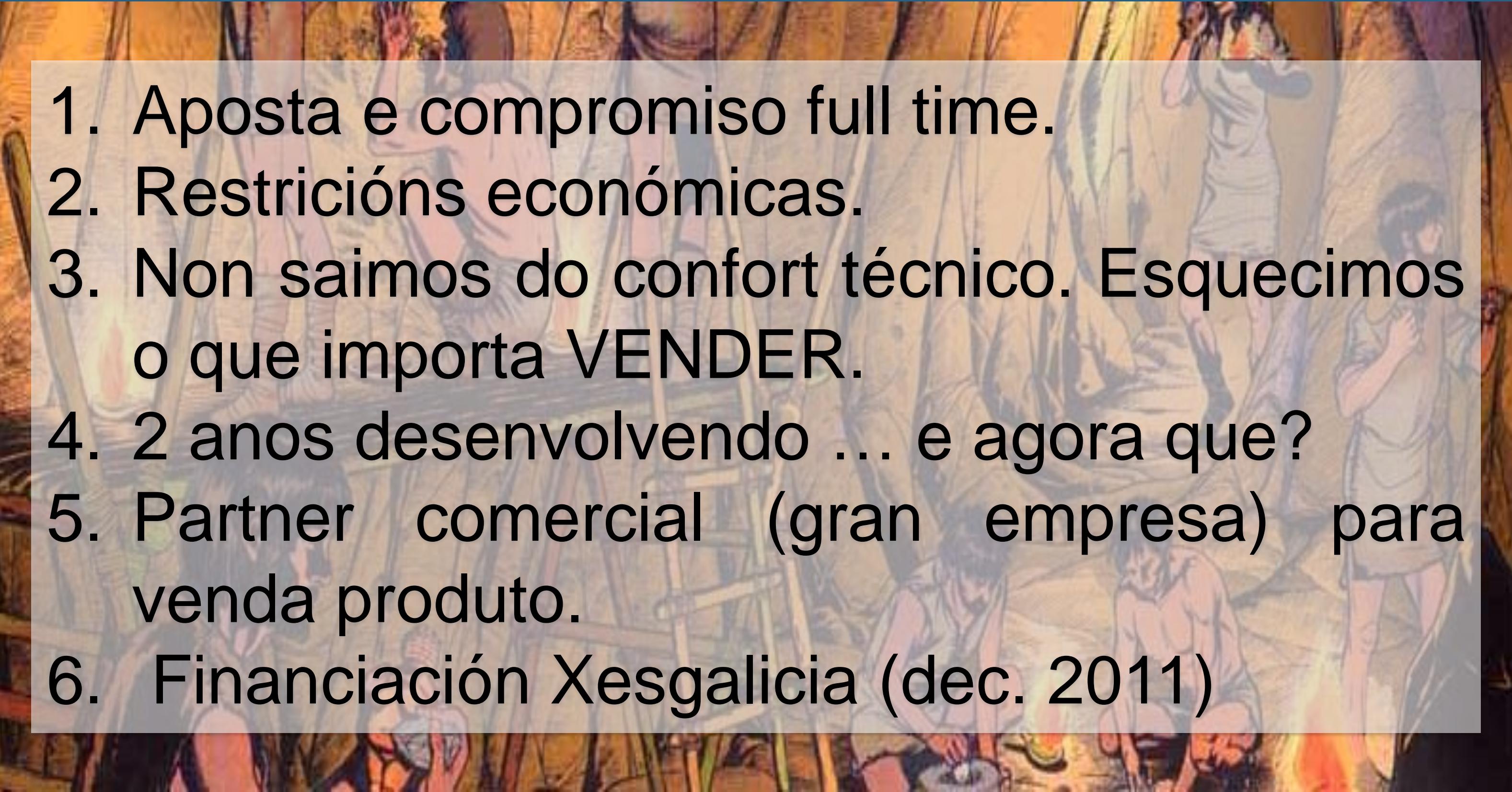


1. Ilusión e motivación. Todo é posible.
2. Obxectivo: gloria infinita.
3. Adicación moi parcial.
4. Progresos moi lentos.
5. Complementariedade persoal e profesional das persoas socias.

2009-2011: A Cova (técnica)



2009-2011: A Cova (técnica)

- 
1. Apostar e compromiso full time.
 2. Restriccóns económicas.
 3. Non saímos do confort técnico. Esquecimos o que importa VENDER.
 4. 2 anos desenvolvendo ... e agora que?
 5. Partner comercial (gran empresa) para venda produto.
 6. Financiación Xesgalicia (dec. 2011)

2012: Saíndo da cova



2012: Saíndo da cova



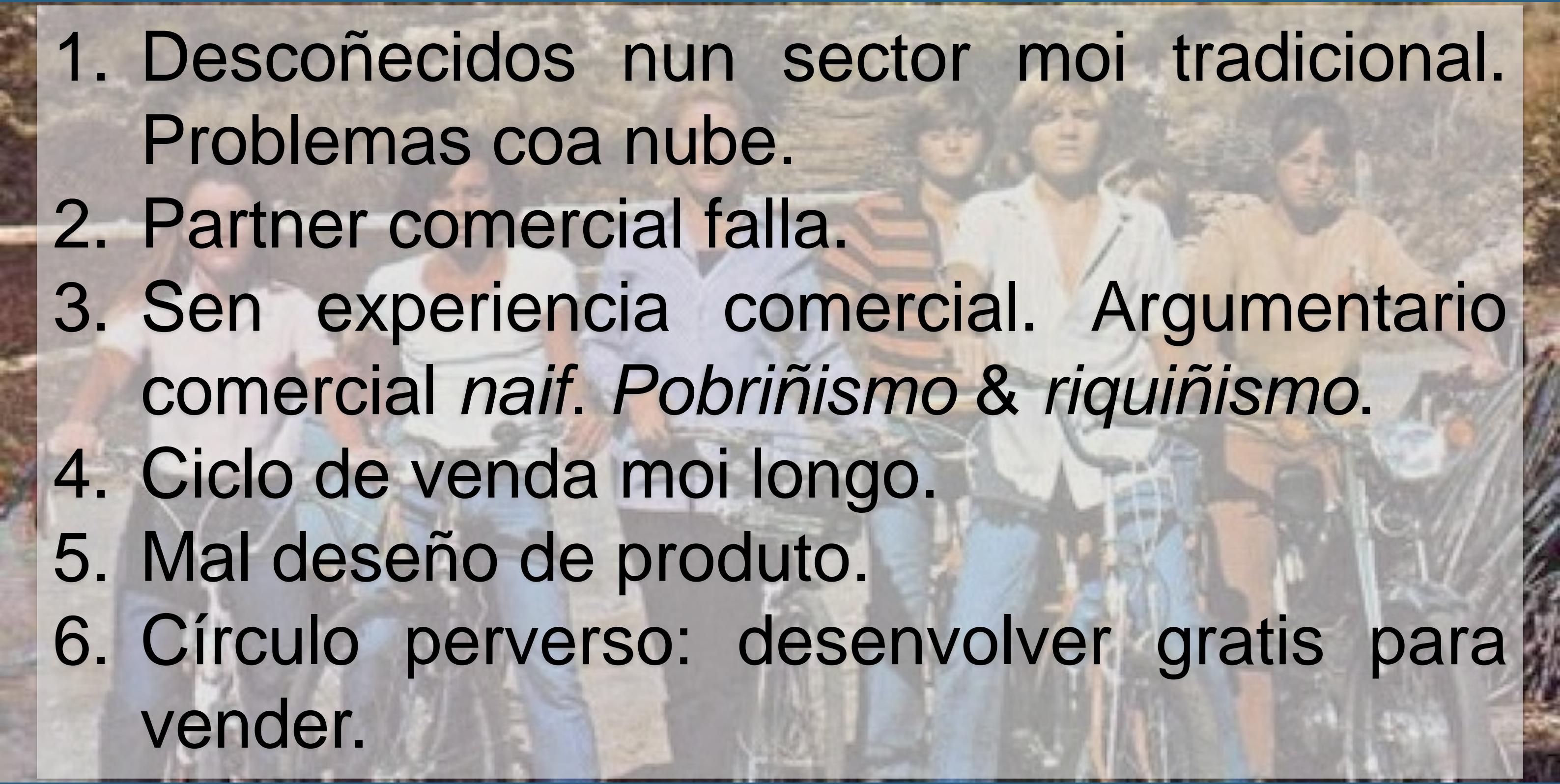
2012: Saíndo da cova



2012: Saíndo da cova



2012: Saíndo da cova

- 
1. Descoñecidos nun sector moi tradicional.
Problemas coa nube.
 2. Partner comercial falla.
 3. Sen experiencia comercial. Argumentario comercial *naif*. *Pobriñismo & riquiñismo*.
 4. Ciclo de venda moi longo.
 5. Mal deseño de produto.
 6. Círculo perverso: desenvolver gratis para vender.

2012 (finais): Catacrock!



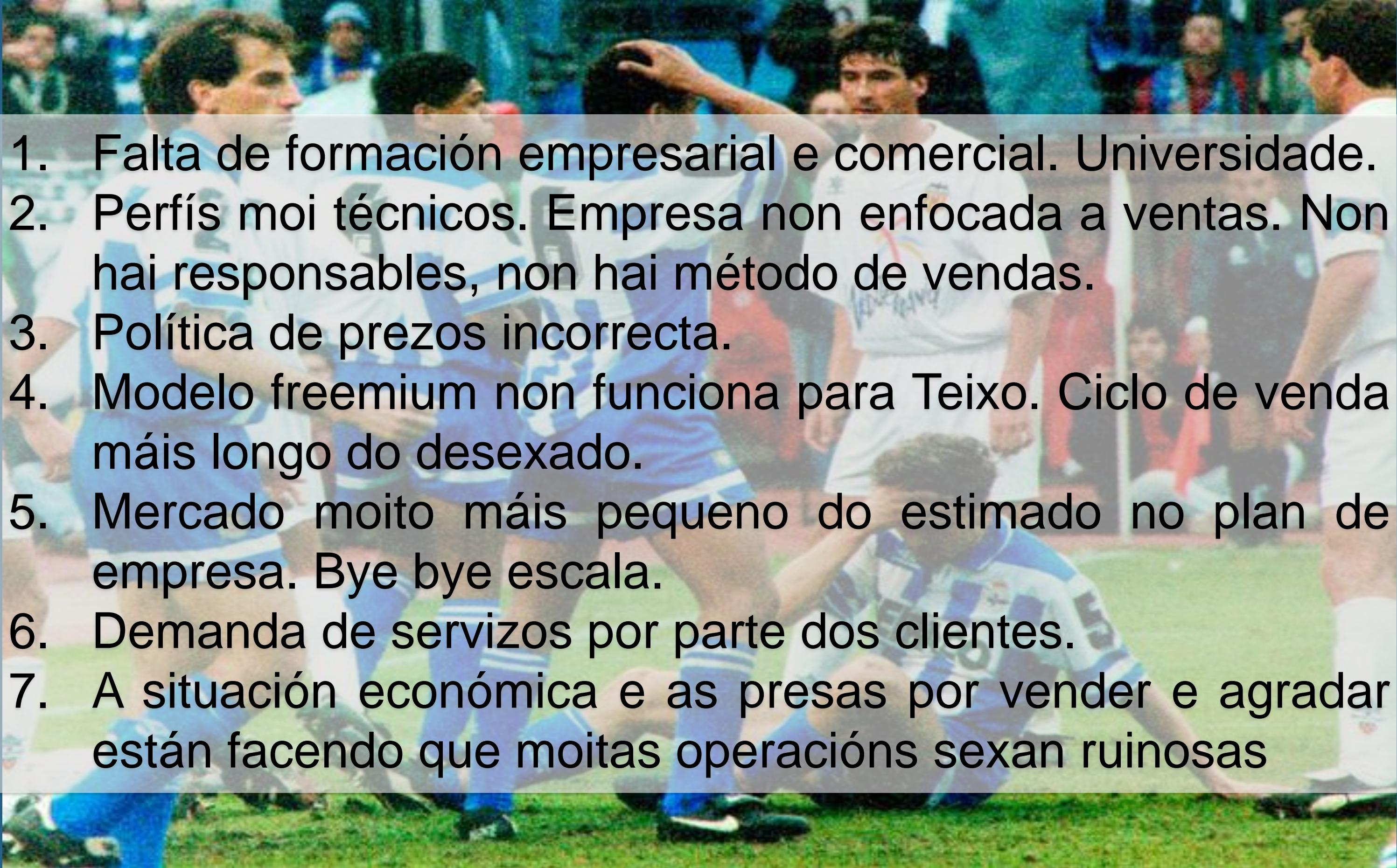
2012 (finais): Catacrock!

1. Ingresos: 69K€, perdidas -80K€.
2. Quebra técnica. Sen caixa.
3. ~500K€ investidos
 1. Socios: 112K€ (directos) + 180K€ (indirectos).
 2. Axudas: 100K€.
 3. Préstamo Xesgalicia 100K€ (a devolver).

2012 (finais): Catacrock!



Que está a pasar?

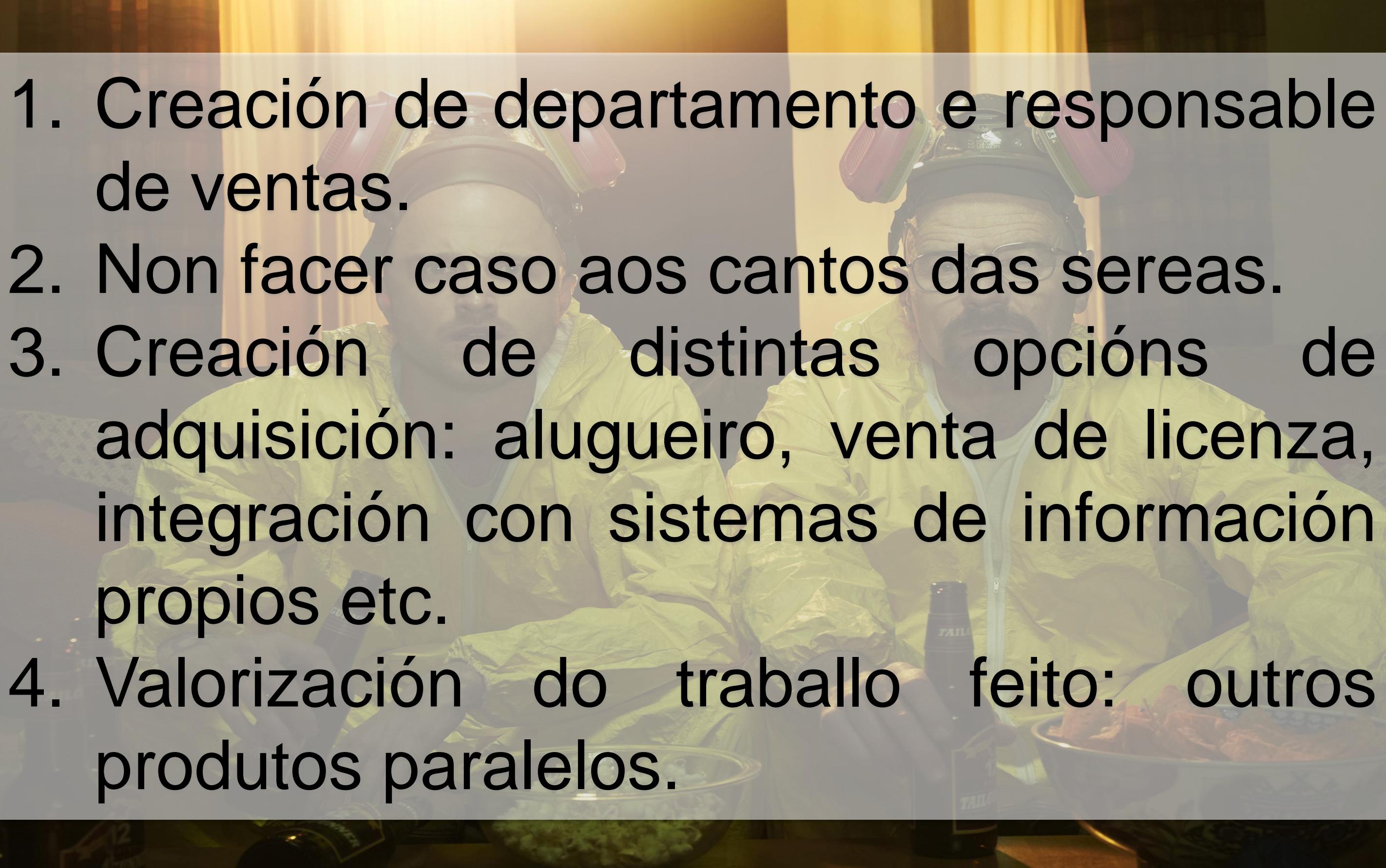


1. Falta de formación empresarial e comercial. Universidade.
2. Perfís moi técnicos. Empresa non enfocada a ventas. Non hai responsables, non hai método de vendas.
3. Política de prezos incorrecta.
4. Modelo freemium non funciona para Teixo. Ciclo de venda máis longo do desexado.
5. Mercado moito más pequeno do estimado no plan de empresa. Bye bye escala.
6. Demanda de servizos por parte dos clientes.
7. A situación económica e as presas por vender e agradar están facendo que moitas operacións sexan ruinosas

2013-2014: de informáticos a vendedores



2013: de informáticos a vendedores

- 
1. Creación de departamento e responsable de ventas.
 2. Non facer caso aos cantos das sereas.
 3. Creación de distintas opcións de adquisición: alugueiro, venta de licenza, integración con sistemas de información propios etc.
 4. Valorización do traballo feito: outros produtos paralelos.

2013: de informáticos a vendedores

48% OF SALES PEOPLE NEVER FOLLOW UP WITH A PROSPECT

25% OF SALES PEOPLE MAKE A SECOND CONTACT AND STOP

12% OF SALES PEOPLE ONLY MAKE THREE CONTACTS AND STOP

ONLY 10% OF SALES PEOPLE MAKE MORE THAN THREE CONTACTS

2% OF SALES ARE MADE ON THE FIRST CONTACT

3% OF SALES ARE MADE ON THE SECOND CONTACT

5% OF SALES ARE MADE ON THE THIRD CONTACT

10% OF SALES ARE MADE ON THE FORTH CONTACT

80% OF SALES ARE MADE ON THE FIFTH TO TWELFTH CONTACT

2013: de informáticos a vendedores

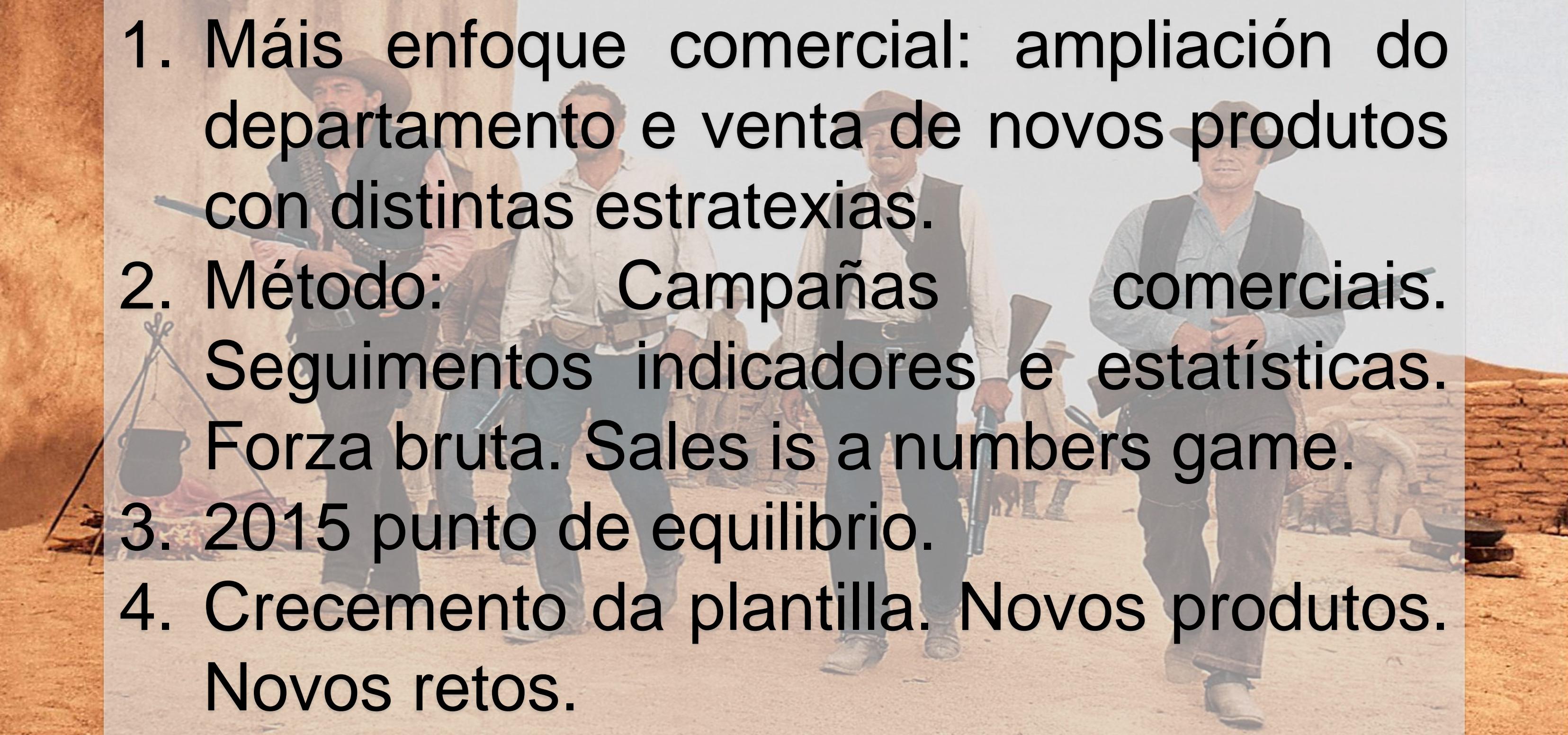


THERE WILL ALWAYS BE SOMEONE WHO
SAYS THAT THEY CAN DO IT CHEAPER...

2015: De emprendedor a empresario



2015: De emprendedor a empresario

- 
1. Máis enfoque comercial: ampliación do departamento e venta de novos produtos con distintas estratexias.
 2. Método: Campañas comerciais. Seguimentos indicadores e estatísticas. Forza bruta. Sales is a numbers game.
 3. 2015 punto de equilibrio.
 4. Crecemento da plantilla. Novos produtos. Novos retos.

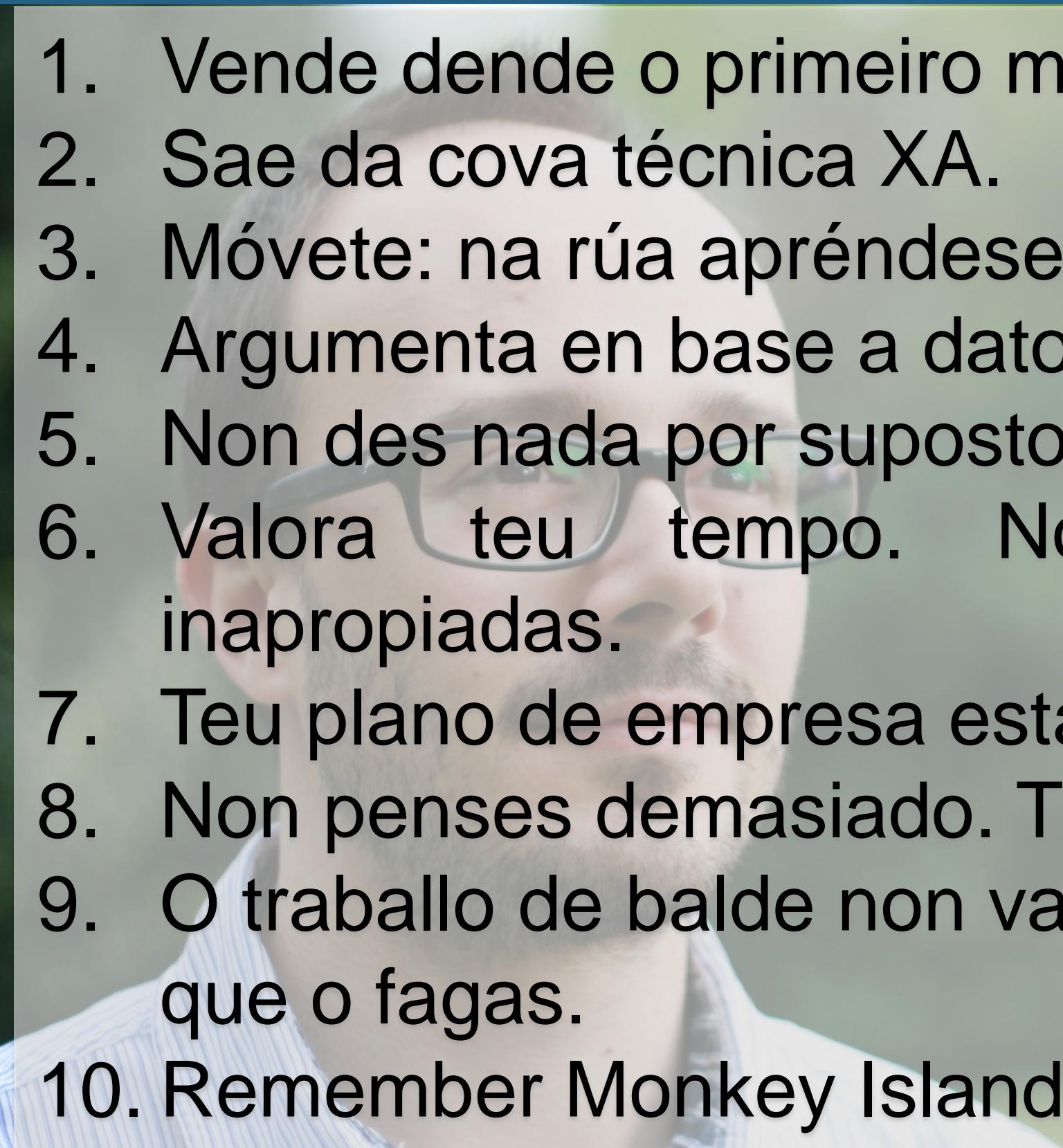


@teimas @varelamiguelou

10 cousas que diría 10 anos despois

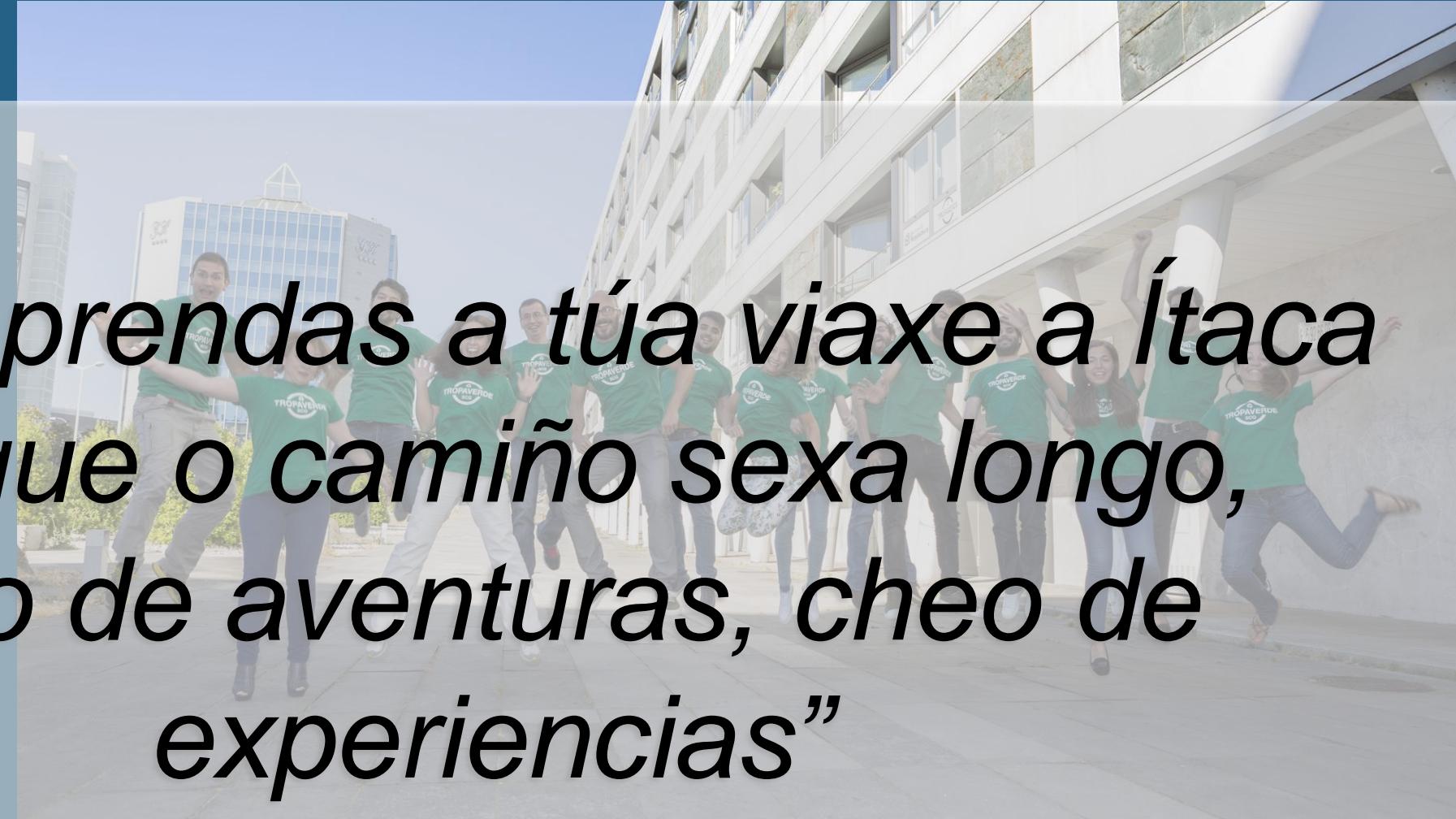


10 cousas que diría 10 anos despois

- 
- 1. Vende dende o primeiro minuto.
 - 2. Sae da cova técnica XA.
 - 3. Móvete: na rúa apréndese.
 - 4. Argumenta en base a datos e non opinións persoais. Mide.
 - 5. Non des nada por suposto. Pregunta e insiste.
 - 6. Valora teu tempo. Non o perdas coas persoas inapropiadas.
 - 7. Teu plano de empresa está equivocado. Da igual.
 - 8. Non penses demasiado. Tira para adiante, proba e cambia.
 - 9. O traballo de balde non vale nada. Escapa dos que te piden que o fagas.
 - 10. Remember Monkey Island.

E, sobre todo, desfruta da viaxe





*“Cando emprendas a túa viaxe a Ítaca
pide que o camiño sexa longo,
cheo de aventuras, cheo de
experiencias”*



Konstantinos Kavafis

Miguel Varela Pérez
@varelamiguelou miguel.varela@teimas.com