

Encuentro digital con:



Juan Urdiales

Cofundador de Jobandtalent (www.jobandtalent.com)

26 de septiembre de 2014

¡Hola a todos! Juan Urdiales ya se encuentra al otro lado del chat. Recordamos que Juan es uno de los emprendedores españoles de referencia en la Tech City londinense. Éste es un buen momento para que, todos aquellos que tenéis una idea emprendedora o barajéis esta opción, resolváis vuestras dudas o compartáis inquietudes. Bienvenido Juan y muchísimas gracias por estar con nosotros.

CEXT - Ciudadanía Exterior



Hola a todos! En primer lugar quiero agradecer a CEXT por darme la oportunidad de compartir mi experiencia con todos vosotros! Muchas gracias

Buenos días Juan. En base a tu experiencia creando empresas en España y en Reino Unido. ¿Qué diferencias (para bien y para mal) existen a la hora de montar tu propio negocio en uno y otro país? Gracias y enhorabuena por vuestro trabajo.

Juan Calleja



Hola Juan. Las principales diferencias que puedo señalar en mi sector, el sector de tecnología, son las siguientes:

- *Mayores facilidades burocráticas: en Reino Unido es mucho más fácil y barato constituir una sociedad, es más sencillo contratar a gente y ponerte a operar.*
- *Mayor inversión disponible: si comparamos el ecosistema de Reino Unido de Business Angels y de Venture Capital (inversores especializados) con el español, vemos que hay un volumen de capital disponible mucho más amplio. Sólo en Londres nos podemos encontrar a 3 fondos de capital riesgo especializados en startups que manejan más de 2,5Bn€ entre ellos. Si sumamos todos los fondos españoles especializados en tecnología y startups no llegamos a los 500 millones€.*
- *Competencia y coste: la otra cara de la moneda es que el Reino Unido es un mercado muy competido, y todo cuesta mucho más, desde los alquileres hasta cualquier servicio que requieras.*

Mensaje del moderador:

Recordamos a los participantes que Juan responderá a nuestras preguntas por escrito, a modo de chat. No hay conferencia online. En estos momentos estamos dando paso a las primeras consultas. ¡Gracias!

Como se le puede aprovechar mejor la pagina web para que los clientes te conozcan en mas partes del mundo de forma fácil para el dueño del negocio sin ser ingeniero en computación ? Quizás mi pregunta es básica pero me interesa cómo poder entrelazar información con otros de forma sencilla y directa lo más online posible.

Herman Hepp



Hola Herman! Una vez tienes una web tienes diferentes opciones para darla a conocer entre tus clientes:

- *Publicidad online: aquí lo que yo siempre recomiendo es utilizar Google Adwords, anunciando tu web entre los usuarios que hagan búsquedas de tu producto. Tendrás que invertir un presupuesto en publicidad para ello.*
- *SEO: posicionarla con un buen contenido en buscadores es clave para que te puedan encontrar fácilmente.*
- *Social Media: tener presencia social en FB, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, Vine, etc; te ayudará a que tu marca sea más conocida, y no tienes que invertir necesariamente para conseguir que tu audiencia en estas redes crezca.*
- *Recomendaciones de clientes: Si también consigues que tus propios clientes la recomienden a otros potenciales clientes a través de herramientas de recomendación que integres en tu web, conseguirás una publicidad gratuita muy eficiente. Espero que haya despejado alguna de tus dudas.*

Hola soy Marco y soy un italiano que reside en Londres desde hace siete años. Estoy pensando en lanzar con unos amigos una aplicación y pensábamos alquilar una oficina en la zona de Old Street, en la Tech City, para estar cerca de los inversores y empresas de tecnología. ¿Crees que es una buena opción? ¿Cómo podemos empezar? Originariamente pensamos en la zona de Farringdon por la presencia de casas de design y galerías (la app trata de eso), pero la Tech City nos parece una opción mejor. Gracias por adelantado

Marco Floridia



Hola Marco, Old Street está muy caro en estos momentos y desde mi punto de vista no te aporta tanto como dicen...Mi opinión es que estando en Londres no importa mucho donde estés ubicado, es mejor buscar una oficina que os guste y a buen precio que estar en Tech City a un precio mayor y en una oficina peor. Ten en cuenta que las startups de Londres están ubicadas por toda la ciudad, no están todas concentradas en Tech City. La nuestra de jobandtalent está ahora mismo en Farringdon, antes estábamos en Old Street, y la verdad es que prefiero la zona porque en general estamos más cerca de todo que en Old Street, que estábamos menos céntricos. Un saludo

Imaginemos que tuviese una idea, y muchas ganas de hacerla realidad... ¿Qué primer paso me recomendarías dar en Londres? Supongamos que ya viviese allí y con trabajo estable :-)

Gracias.

Ana de Jorge



Hola Ana! Te recomiendo que sigas los siguientes pasos:

- Haz un business plan: algo muy sencillo que te permita ver si tu negocio tiene sencillez sobre un Excel
- Crea una presentación que explique de forma sencilla tu idea, una presentación de 10 diapositivas
- Siéntate con amigos o conocidos que creas que te pueden aportar porque conozcan el negocio o el mercado que quieres montar
- Consigue inversión para ponerla en marcha. Te recomiendo que visites Business Angels profesionales. Hay varias redes de inversores en UK que puedes encontrar en sitios públicos como la Cámara de Comercio o London

Mensaje del moderador:

Desde CEXT recordamos que una de las normas básicas del chat es no incluir datos personales (como teléfono o dirección de e-mail), de lo contrario no podremos admitir las preguntas. Juan sigue al teclado ;)

Buenos días Juan. ¿Qué ha supuesto para vuestro negocio estar en una ciudad como Londres? ¿Cuál es vuestro balance desde que llegasteis?"

Manuel Martín Cortes



Hola Manuel. El balance es muy positivo, Londres y el Reino Unido ha mejorado jobandtalent en diferentes aspectos:

- *Visión internacional: Londres tiene una posición estratégica muy relevante a nivel mundial, es la capital financiera de Europa y un nexo de unión con USA y con ASIA. Eso nos ha hecho ver que si lo hacemos bien allí nos costará mucho menos saltar a otras geografías para seguir expandiéndonos.*
- *Producto: desde que aterrizamos en Londres hasta ahora nuestro producto ha mejorado mucho. La competencia en Londres es feroz, hay muchísimas más startups y compañías de recruitment que en España, y eso hace que tengas que mejorar tu producto y tu diferenciación frente al resto.*
- *Inversión: el hecho de estar en Londres y hacer crecer nuestro negocio en Reino Unido nos ha permitido tener mucha más credibilidad en el ecosistema inversor, ya que hemos demostrado que el potencial de jobandtalent no es solo local, sino global.*
- *Coste: el lado negativo es que Londres es una ciudad muy cara. Hacer crecer tu negocio allí requiere mucha inversión, el potencial es altísimo, pero claro, debes tener suficiente inversión para poder costear todo el crecimiento. Por otra parte, también te hace afinar más en todo lo que haces, ya que una equivocación en Londres se paga mucho más cara que en España...*

Buenos días Juan, me gustaría saber el tipo de sector es del que más ofertas de trabajo llegan desde Jobandtalent. Yo por ejemplo que soy matrona, ¿podría buscar trabajo desde vuestro portal?

Cecilia Ontiveros Martín



Hola Cecilia. Jobandtalent sí que te puede ayudar, tenemos más de 250.000 empleos en Reino Unido de todo tipo de sectores. Acabo de realizar una búsqueda de "Matron" en UK y tenemos más de 260 ofertas de empleo publicadas en este momento. Te recomiendo que entres en nuestro buscador e introduces tus criterios de búsqueda para afinarla. Suerte con ello!

Hola Juan. Como sabes, desde CEXT nos preocupamos por atender las necesidades de los jóvenes españoles en el exterior, y una de las necesidades más fundamentales es el empleo. ¿Seguís alguna política especial o habéis desarrollado planes especialmente dirigidos a este público? En caso afirmativo, ¿cuándo os planteasteis incorporar esta visión?

CEXT - Ciudadanía Exterior



Buenas. La misión de jobandtalent es hacerte llegar oportunidades profesionales acordes a tu perfil. Nuestra tecnología analiza más de 2,5 millones de ofertas de empleo cada mes para hacer llegar a cada uno de nuestros usuarios las ofertas más interesantes. De esta forma conseguimos aportar al mercado de empleo en 2 principales aspectos:

- 1. Conseguimos que mucha gente que no encontraba trabajo pueda descubrir oportunidades de una forma muy sencilla, aumentando sus posibilidades de encontrar empleo.*
- 2. Otorgamos movilidad al mercado, ya que gracias a jobandtalent mucha gente que quiere cambiarse de trabajo pero no tiene tiempo para buscar puede recibir ofertas que encajan con su perfil de una forma muy sencilla y sin esfuerzo. Este es un aspecto bastante interesante, porque esa movilidad resulta clave en cualquier mercado de trabajo.*

Uno de los principales problemas del mercado de trabajo español es que es muy rígido, la gente no cambia de trabajo y eso hace que queden pocos huecos vacantes para gente que está en búsqueda activa. Hay que tener en cuenta que cuando una persona deja una empresa, esa compañía tiene que reemplazar el hueco, y eso al final genera movimiento y hace que mucha gente desempleada tenga más oportunidades de conseguir un empleo. Por otro lado, estamos colaborado con activamente con el Ministerio de Empleo de España en diferentes aspectos, como por ejemplo sirviéndoles más de 20.000 ofertas de empleo mensualmente a su portal de empleo público. Un saludo

Buenos días Juan. Para comenzar un negocio en Internet, ¿qué perfiles profesionales consideras imprescindibles para el primer impulso? ¿Crees importante contar un experto en comunicación online?

Joaquín Artiles



Hola Joaquín. Depende del negocio, pero para mí estos son los clave:

- CTO*
- Diseñador*
- Front end developer*
- Experto en SEO*
- Online Marketing Manager*

El resto de perfiles no los veo tan importantes como estos en la fase de lanzamiento.

Un saludo

Mensaje del moderador:

Falta media hora para que finalice el encuentro. Seguimos recibiendo preguntas. ¡Gracias!

Buenos días Juan, Me gustaría preguntar de dónde radica el éxito de una empresa tecnológica. ¿Cómo sé si mi idea triunfará en el mercado? Gracias por hacer posible este encuentro y aclarar nuestras dudas.

Lizette Ramírez



Buenos días Lizette! El éxito radica en varios aspectos:

- *El equipo: es lo más importante. Un buen equipo con una idea no muy buena llegará más lejos que un mal equipo con una muy buena idea.*
- *El producto: tu producto tiene que resolver un problema o una necesidad en el mercado y tiene que funcionar a la perfección, mejor que el del resto de competidores. Parece algo sencillo y obvio, pero muchas veces se nos olvida a los emprendedores, que nos preocupamos por otras cosas del día a día de la compañía que no son tan importantes.*
- *Inversión: necesitas mucha inversión para crecer muy rápido e invertir en el producto y en crecimiento. Hay gente que te dirá que no, pero mi opinión es que existe una correlación muy alta entre el volumen de inversión recibida y el éxito.*

Un saludo!

Hola, ¿Cómo habéis conseguido financiación en el primer momento cuando no tenéis suficientes clientes para atraer a inversores? ¿Con quién habéis hecho el desarrollo de la plataforma? Nosotros nos estamos volviendo locos. No acaban de hacerlo bien y el beta no da más que problemas. Carolina

Carolina Alvarez



Hola Carolina! Para levantar financiación al principio nos basamos mucho en el equipo que teníamos. Los inversores vieron que, pese a que no teníamos muchos clientes ni ingresos, el equipo conseguiría hacer de jobandtalent una gran compañía. El desarrollo de la plataforma ha sido interno desde el principio, lo que veo totalmente clave. Tenemos actualmente un equipo técnico de 18 personas que trabaja cada día en mejorar la plataforma y en lanzar nuevas funcionalidades. Los problemas de la plataforma son totalmente normales. Tanto cuando estás en Alpha, como cuando estás en Beta o incluso cuando eres un Twitter (no sé si recuerdas la cantidad de veces que se caía Twitter cuando ya tenían 100 millones de usuarios...). El problema es cuando tienes subcontratado el desarrollo de producto a otra empresa, que tiene otros tiempos de reacción y no vive el día a día y lo que supone para el negocio tener esos problemas de rendimiento...Un saludo

Juan. Tenemos mucho interés en hablar contigo personalmente. Somos una start up y creo podemos tener muchas sinergias. Nos encantaría poder comentártelo por Skype cuando quieras
Carolina Alvarez



Hola de nuevo Carolina. El moderador nos pondrá en contacto! ;-)

Damos por concluido el encuentro digital, no sin antes repasar las principales claves de esta cita (Juan, con tu permiso, resumimos en 5 puntos):

- Primeros pasos: business plan y rodearte de buenos consejeros o amigos con experiencia.
- Imprescindibles para el éxito: equipo de personas comprometidas, buen producto e inversión (existe una correlación alta entre volumen de inversión recibida y éxito).
- Contratación vs Subcontratación: contratación mejor para aquellas funciones que requieren tiempos de reacción ajustados y determinantes.
- Perfiles profesionales básicos para el lanzamiento en un negocio en Internet: CEO, experto SEO, Diseñador, Front end developer y Online Marketing Manager.
- Ubicación de la oficina en UK: si estás en Londres, no importa tanto la ubicación exacta.

¡Muchísimas gracias por habernos acompañado!

CEXT - Ciudadanía Exterior



Muchas gracias a vosotros! Puntualizo algunas de las conclusiones:

- *Primeros pasos: business plan y compartirlo con buenos consejeros o amigos con experiencia.*
- *Imprescindibles para el éxito: equipo de personas comprometidas, buen producto e inversión (existe una correlación alta entre volumen de inversión recibida y éxito).*
- *Contratación vs Subcontratación: contratación mejor para aquellas funciones que requieren tiempos de reacción ajustados y determinantes.*
- *Perfiles profesionales básicos para el lanzamiento en un negocio en Internet: CTO, experto SEO, Diseñador, Front end developer y Online Marketing Manager.*
- *Ubicación de la oficina en UK: si estás en Londres, no importa tanto la ubicación exacta.*