

emplea y emprende

Nº 18 febrero 2017

NÓMADAS
DIGITALES, UNA
REALIDAD

LANZADERA
en busca del **talento**

Inteligencia viajera,
EMPRENDER VIAJANDO

DIALOGANDO.COM
el idioma de la
TECNOLOGÍA

EMPRENDEDORES DE ÉLITE,
millonarios digitales



DECISIVO PARA TI, CLAVE I

El Executive MBA del IESE potencia todas tus capacidades para que llegues allá donde quieras con una formación práctica y profesional que te prepara para superar los desafíos del futuro. En el programa adquirirás conocimientos teóricos y prácticos de 400 casos y desarrollarás nuevas habilidades y conocimientos que aplicarás directamente en tu trabajo. Conocerás de primera mano el Executive MBA y a vivir la experiencia IESE asistiendo a una clase magistral o a un taller.

Ven a nuestro próximo Open Day en Madrid o Barcelona y vive la experiencia IESE. [\(i\)](#)

PROGRAMA DE EXECUTIVE MBA
BARCELONA - MADRID - SÃO PAULO

IESE: BARCELONA · MADRID · MUNICH · NEW YORK · SAO PAULO



PARA TU EMPRESA

de te propongas: es una transformación personal
adquirirás conocimientos sólidos, trabajarás más
efectivamente en tu empresa. Te invitamos a que conozcas
el IESE magistral.



**Executive
MBA**

www.iese.edu/emba

EMPRENDEDORES, a veces multimillonarios y otras soñadores



as cifras que hemos conocido a través del Informe Global 2017 sobre emprendedores de elite son el fiel reflejo de que al éxito no se llega solo a través de los medios tradicionales sino que en la mayoría de las ocasiones, los negocios y empresas de éxito fueron el resultado de la inteligencia y el talento de unos pocos.

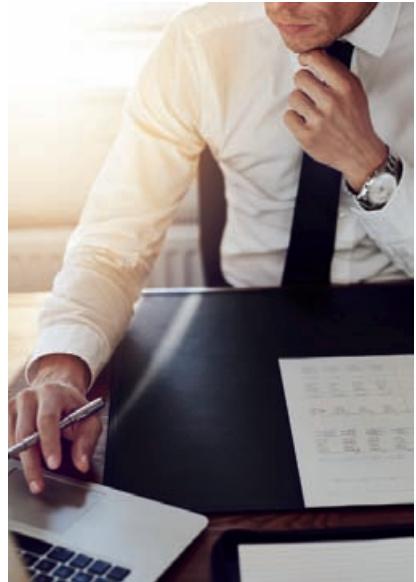
Emplea y Emprende dedica una parte de sus contenidos a reconocer a los nómadas digitales y nos encanta comprobar como un emprendedor de 29 años, a través de Inteligencia Viajera, nos anima a acompañarle virtualmente en su gran objetivo de terminar la vuelta al mundo, después de visitar más de 50 países.

No podemos concluir sin referirnos al éxito de la Semana Blanca organizada por la Escuela Universitaria Real Madrid Universidad Europea, estamos ante una iniciativa admirada hasta por la Harvard University y por los grandes clubs mundiales, es un lujo hacer realidad un proyecto en el que tanto Florentino Pérez como el equipo del Real Madrid liderado por Emilio Butragueño han sido capaces de crear con la ayuda esencial de la Universidad Europea.



Sumario

Nº18 febrero 2017



10

TELEFÓNICA
dialogando.com
familia digital

14

LANZADERA
busca el talento
empreendedor



Edita

CARMEDIA Comunicación, SL
Miguel Hidalgo, 5
28043 Madrid, España.
www.empleayemprende.com

Director editor: José Luis Prado
jlprado@empleayemprende.com

Redacción:
info@empleayemprende.com

Directora de arte: Ariana Prado
aprado@empleayemprende.com

Directora general: Carmen García-Blanco
cgblanco@empleayemprende.com

EMPLEAYEMPRENDE y la empresa editora no son responsables de la opinión de sus colaboradores y firmas invitadas. Los contenidos son propiedad de CARMEDIA Comunicación, S.L. y están protegidos de conformidad con la normativa de propiedad intelectual. Reservados todos los derechos.

16

EMPRENDIMIENTO 2017
Informe global

24

EL RINCÓN DIGITAL
Audiencia en
redes sociales

32

INTELIGENCIA VIAJERA
emprender viajando

38

INFORME SIF 2017
Seguimos creciendo



42

COMMUNITY MANAGER,
puesto clave





6.367 PUESTOS DE EMPLEO creados en 2016 para personas en riesgo de exclusión sociolaboral

2016 HA SIDO UN BUEN AÑO para el mercado laboral. Los últimos datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) señalan un incremento del número de ocupados de 413.900 personas y una bajada del número de parados de 541.700. Si nos fijamos también en los datos de contratación que proporciona el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), vemos como durante el año pasado se firmaron un total de 19.982.372 contratos, un 8% más que el ejercicio anterior. Aunque de una manera más sostenida, esta mejora en la empleabilidad también ha llegado a las personas en riesgo de exclusión social (personas con discapacidad, mayores de 45 años, parados de larga duración, mujeres con responsabilidades familiares no compartidas y/o víctimas de violencia de género y otras personas en riesgo de exclusión).

Según los resultados de la actividad que Fundación Adecco, durante 2016 se han generado 6.367 empleos para personas en riesgo de exclusión social y laboral, un 2% más respecto al año anterior. De todos estos empleos, un total de 3.987 han sido para personas con discapacidad, 1.123 para personas mayores de 45 años, 561 para mujeres con responsabilidades familiares no compartidas y/o víctimas de violencia de género y 696 para otras personas en riesgo de exclusión.

emplea y emprende 6

8 GRANDES COMPAÑÍAS IMPULSARÁN A 20.000 PYMES ESPAÑOLAS PARA COMPETIR CON ÉXITO EN LA NUEVA SOCIEDAD DIGITAL

EL BANCO SANTANDER, AXA,

Mercedes, Vodafone, Ecoembes, Endesa, IKEA, JCDECAUX, Páginas Amarillas, Universal Pay, LG... son algunas de las grandes compañías que, a lo largo del 2017 impulsarán a las pymes españolas dentro de la iniciativa "Impulsando Pymes 2017", que se pondrá en marcha el próximo 8 de marzo en Bilbao y que visitará 12 grandes ciudades a lo largo del año.

En su sexta edición, "Impulsando Pymes" se reinventa con nuevas propuestas e iniciativas dirigidas tanto a ayudar a las pymes tradicionales a ponerse al día y competir con éxito en la nueva sociedad digital, como a facilitar el camino de startups y emprendedores y hacer posible que una buena idea se convierta en una pyme de éxito. Para conseguirlo, las empresas impulsoras, desde su experiencia, les ofrecerán las claves y las herramientas para triunfar en el mercado.

Las pequeñas y medianas empresas españolas necesitan conocimientos y herramientas innovadoras para impulsar sus negocios. Este colectivo compuesto por más de 3 millones de compañías, requiere de una iniciativa privada y pública que les ayude a transformarse para ser más competitivas dentro y fuera de nuestras fronteras, e Impulsando Pymes quiere actuar como facilitador en este proceso.



¿Quieres emprender con nosotros?

En Lanzadera tenemos dos programas para ti.

1

**Si tienes un proyecto en marcha y necesitas aceleración,
tu programa es:**

LANZADERA

2

**Si tienes una idea que estás empezando y necesitas ayuda,
tu programa es:**

GARAJE

Entra en **Lanzadera.es** y descárgate el formulario de inscripción para ir preparando la documentación que deberás aportar cuando se abra el periodo de inscripción de solicitudes el día 1 de marzo de 2017.

LANZADERA
Persigue tu sueño emprendedor

ENAGÁS PREMIA LAS IDEAS MÁS INNOVADORAS DE SUS PROFESIONALES EN LA SEGUNDA EDICIÓN DE 'INGENIA BUSINESS'

- Un proyecto para promover el uso del gas natural vehicular gana el premio 'Ingenia Business' 2016.
- En esta edición han sido reconocidos cuatro proyectos, de un total de 46 ideas presentadas por 63 profesionales de la compañía.
- Con 'Ingenia Business', Enagás fomenta la cultura de emprendimiento interno.



LOS PROYECTOS RECONOCIDOS en 'Ingenia Business' contarán con un programa de asesoramiento especializado para definir el modelo de negocio asociado a las ideas premiadas, y dispondrá del respaldo de Enagás en su posterior puesta en marcha.

Al igual que en la edición anterior, todos los participantes de 'Ingenia Business' contarán con una formación específica en Emprendimiento, Innovación y Creatividad. Además, todas las ideas presentadas se estudiarán de forma específica para valorar su incorporación en otras

iniciativas de carácter más global que se están impulsando en la compañía.

El Programa de Emprendimiento Corporativo e Innovación Abierta de Enagás, 'Enagás Emprende', está centrado tanto en el apoyo de proyectos internos surgidos gracias a 'Ingenia Business', como de proyectos externos, enmarcados en el ámbito de innovación abierta del programa, a los que apoyarles en su acceso al mercado en caso de que fueran de interés para Enagás.

NACE la Cátedra Cuatrecasas-UNIR

José María Vázquez García-Peñuela, rector de UNIR y Jorge Badía Carro, director general de Cuatrecasas.



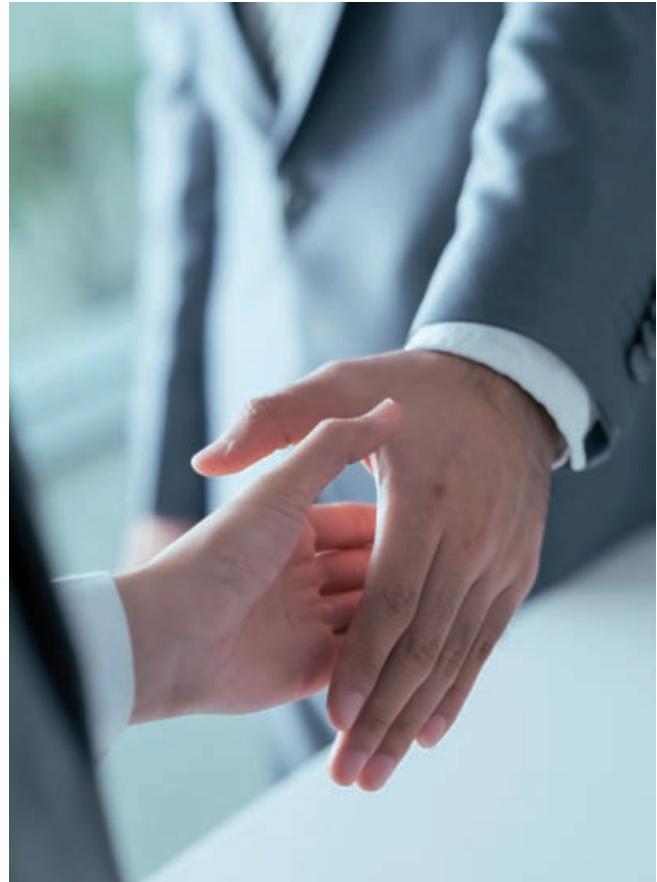
UNIR ha alcanzado un acuerdo con el prestigioso despacho de abogados Cuatrecasas para poner en marcha la Cátedra Cuatrecasas que permitirá desarrollar, de forma conjunta, actividades académicas, docentes, investigadoras, divulgativas, de innovación y culturales. El convenio abarca cualquier programa de **Grado, Postgrado, Máster o Doctorado del área de Derecho** y tiene el objetivo de colaborar en el desarrollo de nuevas titulaciones. Finalidad en la que UNIR se beneficiará del asesoramiento de **Cuatrecasas** a la hora de detallar el enfoque y las materias que deberán ofrecer. La participación de abogados del despacho en la docencia enriquecerá el aprendizaje de nuestros alumnos, ya que el despacho cuenta con una sólida red internacional de oficinas propias. Además, Cuatrecasas está especializado en asesoramiento legal en asuntos de alta complejidad y dificultad a nivel nacional e internacional, sobre todo en derecho empresarial.

HUB EMPRENDE ELIGE A LOS 10

**PROYECTOS QUE PARTIPARÁN
EN LA IV EDICIÓN DE SU
PROGRAMA DE ACCELERACIÓN
DE EMPRESAS**

La aceleradora de empresas de la Universidad Europea HUB Emprende ha dado a conocer los nombres de los 10 proyectos que participarán en la 4^a edición de su Programa de Aceleración de Empresas. En concreto, los seleccionados son c·de· cactus, dotGIS corporation, S.L., Festivall, Garlemin, Kwiil.com, LetArt, MedicSen, Safety Bracelet, Smart Showcase, y Xesol Innovation.

Los impulsores de estas diez iniciativas empresariales podrán beneficiarse de un programa de formación en materia de emprendimiento y realizarán talleres y sesiones de trabajo en el Campus de Alcobendas de la **Universidad Europea**. Algunos de los aspectos que se abordarán durante los cinco meses de duración del programa son la propuesta de valor, el plan financiero, el pacto de los socios, las métricas y análisis de la presencia en la web y el resumen ejecutivo o el elevator pitch, entre otros. Al final del programa, los participantes presentarán su proyecto en el bautizado como "Demoday HUB Emprende", un evento concebido para mostrar la evolución de los participantes y para que estos puedan hacer networking con miembros de la comunidad empresarial, mentores, consejeros, inversores y demás actores del ecosistema innovador.



Seaya Ventures vende parte de Plenummedia a Publicar

- El fondo de capital riesgo mantiene el control de Relevant Traffic, consultora de marketing y transformación digital, cuyo Ebitda ha obtenido un crecimiento superior al 50 %.
- Publicar integrará en su estructura a nlocal, la plataforma de marketing digital para pymes de Plenummedia, ampliando así los servicios que ofrece a sus 200.000 clientes en 9 países.

EL FONDO DE CAPITAL RIESGO Seaya Ventures ha anunciado la venta de nlocal, la división de Plenummedia especializada en marketing digital para pymes, a Publicar Publicidad Multimedia, multinacional dedicada a la publicidad y a soluciones multimedia - dueña de las páginas amarillas – presente en 9 países de Latinoamérica.

Movistar lanza dialogando.com

para fomentar el uso de la forma responsable y obtener todas sus ventajas



Dialogando.com es un espacio de debate sobre aquello que ocurre alrededor de la Red relacionado con sostenibilidad, innovación, entretenimiento, educación, comportamiento y seguridad.

**UNA WEB GLOBAL,
ACCESIBLE Y
MULTILINGÜE DIRIGIDA
A TODOS LOS
PÚBLICOS**

dialogando.com

MOVISTAR LANZA EN ESPAÑA dialogando.com, una web que ofrece a toda la sociedad las claves para sacar el máximo provecho a las nuevas tecnologías haciendo un uso de ellas seguro y responsable en todos los ámbitos de su vida: familiar, laboral o escolar y afectivo.





Los contenidos de dialogando.com

Los contenidos están relacionados con la Sostenibilidad -Ecoeficiencia, Economía creativa o Responsabilidad social-; Innovación -Internet de las cosas, Nuevas tecnologías y Tendencias digitales; Entretenimiento – películas, series, videojuegos, libros y música-; Identidad Digital -menores en la Red, familias conectadas, educación y competencia digital-; Comportamiento -ciberbullying, relaciones online, salud, sexualidad y ciudadanía digital-; y de Seguridad -contenidos inapropiados, cibercrimenes, derechos de autor, protección en Internet y privacidad-.

Se trata de un portal global de contenidos, en el que el público encontrará opiniones, argumentos y consejos acerca de numerosas temáticas de actualidad como el móvil al volante, la privacidad en Internet, el ocio digital, la relación de los menores con la tecnología, o las nuevas herramientas digitales.

EL COMITÉ DE EXPERTOS



En el comité de expertos creará un espacio para la discusión y el análisis mediante artículos de opinión, reflexiones, resultados de informes y otros textos y contenidos audiovisuales, las cuestiones que más preocupan a la sociedad actualmente como el ciberacoso, la ciberseguridad, la hiperconexión o la basura electrónica, entre otras.

Continúa leyendo ►

USAR BIEN LA TECNOLOGÍA



Movistar te ayuda a sacar el máximo provecho de la tecnología y a usarla de manera segura y responsable

CON ESTA INICIATIVA, Movistar promoverá el buen uso de la tecnología en todos los usuarios, desde los más pequeños, hasta las personas mayores, y conseguir que Dialogando sea la web de referencia sobre contenidos de uso responsable TIC. Dialogando, es un portal accesible para personas con discapacidad audiovisual y auditiva y está ya disponible en portugués y español, con las adaptaciones locales para algunos países de Latinoamérica.

Dialogando, es un portal accesible para personas con discapacidad audiovisual y auditiva y está ya disponible en portugués y español, con las adaptaciones locales para algunos países de Latinoamérica.



Evolución del portal FAMILIA DIGITAL

Dialogando se propone como una evolución del portal para padres y educadores Familia Digital, que hasta el momento Telefónica había implantado en 9 de sus operaciones, debido a la necesidad de ampliar estos mensajes clave a todas las etapas de nuestra vida en las que, de alguna u otra manera, nos relacionamos con la tecnología.



DIALOGANDO es un proyecto desarrollado por Telefónica S.A. y VIVO Brasil (www.dialogando.com.br) y España es el segundo país en el que se lanza, para posteriormente ampliarlo a Venezuela, Colombia, Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Uruguay.

LANZADERA BUSCA

por quinto año consecutivo talento emprendedor



Lanzadera, la aceleradora de empresas impulsada por Juan Roig, ha abierto las nuevas convocatorias de sus programas para emprendedores. Éstas van dirigidas tanto a aquellas personas o equipos que tengan un proyecto empresarial desarrollado, como a los que tengan un proyecto en fase de desarrollo, sin importar el sector o la procedencia.

JLP

Desde el día 1 de marzo, se abrirá el formulario de inscripción para el Programa Lanzadera, para emprendedores con proyectos que necesitan ser acelerados, y del que se cumple ya la 5^a convocatoria; así como el Programa Garaje, para emprendedores con ideas que necesitan de un proceso de incubación, y que participarán en su 4^a convocatoria.

Al primero de ellos podrán optar personas o equipos cuyo proyecto emprendedor tenga ya entre 6 y 24 meses de vida desde su lanzamiento; podrán disfrutar durante nueve meses de asesora-

miento y mentoring personalizado, un modelo de gestión contrastado y hasta 200.000 euros de financiación en formato de préstamo.

El segundo, el Programa Garaje, va dirigido a emprendedores con proyectos en fase embrionaria y ofrece 11 meses de incubación, para trabajar en una primera versión de su producto, validar su propuesta a través de entrevistas con clientes y proveedores e implementar el modelo de negocio. Todo ello, con una media de 36.500 euros de financiación.

LA
ACELERADORA
VALENCIANA
ABRE LA QUINTA
CONVOCATORIA
DEL PROGRAMA
LANZADERA Y
LA CUARTA DEL
PROGRAMA
GARAJE

DESDE SU CREACIÓN, hace ya cuatro años, Lanzadera se ha convertido en un referente dentro del mundo del emprendimiento por los recursos formativos, económicos y estructurales que facilita a las startups para implementar sus modelos de negocio, desarrollar una estrategia que las consolide en el mercado y poder alcanzar cifras positivas de crecimiento. El proyecto pertenece a Marina de Empresas, el mayor polo emprendedor del Mediterráneo, ubicado en la dársena interior del Puerto de Valencia, que acoge además a la Escuela de Empresarios EDEM y a la sociedad de inversión Angels. Los equipos emprendedores que se apunten a la 5^a convocatoria del Programa Lanzadera y a la 4^a del Progra-

ma Garaje, serán seleccionados de entre todos los que se inscriban en la web www.lanzadera.es. El plazo finalizará el próximo 31 de marzo.

El Director General de Lanzadera, Javier Jiménez, ha destacado que "abrimos las convocatorias para ambos programas con mucha ilusión de atraer talento, consideramos que son una gran oportunidad para poder desarrollar proyectos e ideas de negocio con muchas garantías de éxito, ya que dotamos a los emprendedores de las herramientas necesarias en cada caso, de mentores cualificados, de un espacio de trabajo de vanguardia y de financiación para acelerar su crecimiento".



Según Jiménez, "**el objetivo** que perseguimos **en Lanzadera** es crear una verdadera fábrica de empresarios que **aporten valor** a la sociedad, **generen empleo** y hagan prosperar la economía de **nuestro país**"

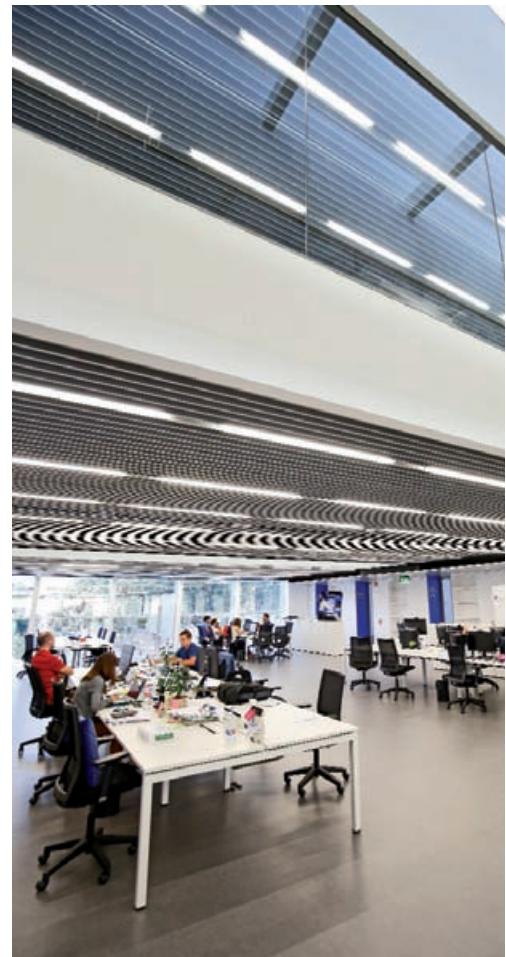
54 EMPRESAS FUNCIONANDO en el mercado y 43 equipos creciendo

A lo largo de sus convocatorias anteriores, Lanzadera ha impulsado 54 empresas, ha generado 180 empleos directos y ha aportado una financiación de 10 millones de euros. En estos momentos se están acelerando un total de 43 equipos de muy variadas disciplinas que están cumpliendo su sueño emprendedor.

El pasado 2016, por ejemplo, vino cargado de grandes reconocimientos para empresas que han pasado por Lanzadera, como es el caso de Geoblink, de la tercera edición, o KMINA, de la cuarta edición, y todavía acelerada por Lanzadera.

La compañía Geoblink, liderada por Jaime Sánchez-Laulhé, y perteneciente a la tercera edición de Lanzadera resultó ganadora, a principios de octubre pasado del premio a la mejor startup en la categoría de empresas B2B (Business to Business, empresas que ofrecen servicios a empresas como cliente final), en la tercera edición del South Summit, la conferencia líder del sur de Europa que reúne a las startups más prometedoras del Mediterráneo.

Continúa leyendo ►



INFORME GLOBAL

sobre el emprendimiento 2017 de BNP Paribas

Basado en una de las mayores encuestas internacionales jamás realizadas a 2.650 emprendedores multimillonarios de 21 países que atesoran un patrimonio global de 40.000 millones de dólares.

APGB

Este año, el informe se centra en los emprendedores que más riqueza crean: Los Emprendedores de Élite, con un patrimonio neto medio de 14,9 millones de dólares.

"Los Emprendedores de Élite han creado muchas empresas y son un gran contribuidor a la economía global" señala Sofía Merlo, CO-CEO de BNP Paribas Wealth Management. "Si bien es verdad que el 50%-65% de sus negocios están centrados en el mercado de residencia, se están globalizando cada vez más".

"Sus inversiones están muy diversificadas y equilibradas entre diferentes clases de activos" explica Vicent Lecomte, CO-CEO de BNP Paribas Wealth Management. "Reinvierten la mayor parte de su patrimonio cuando surge la oportunidad, casi el 71% de sus inversiones actuales. Cerca del 20% de sus inversiones, se realizan a través de fondos de capital riesgo o de programas de inversión "ángel" ("angel funding").

- El Emprendedor de Élite ha creado una media de 3,5 empresas.
- Sus 5 mercados preferidos para invertir son: EE.UU., China, Alemania y Reino Unido.
- El 71% de los Emprendedores de Élite cuenta con una tradición empresarial en la familia. Esta tendencia es mucho más pronunciada entre los Emprendedores "Millennials" o "Millennipreneurs".
- Las mejores Industrias para la creación de riquezas son: Tecnologías de la Información, Online, móvil y digital y la industria manufacturera.



"EL INFORME SE CENTRA EN LOS EMPRENDEDORES QUE MÁS RIQUEZA CREAN: LOS EMPRENDEDORES DE ÉLITE, CON UN PATRIMONIO NETO MEDIO DE 14,9 MILLONES DE DÓLARES"



EL INFORME IDENTIFICA 5 perfiles específicos de Emprendedores de élite:

"ULTRAPRENEURS"

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es muy importante en su enfoque de negocio e inversión.

"SERIALPRENEURS"

Su enfoque se basa en la creación continua de empresas.

"MILLENNIPRENEURS"

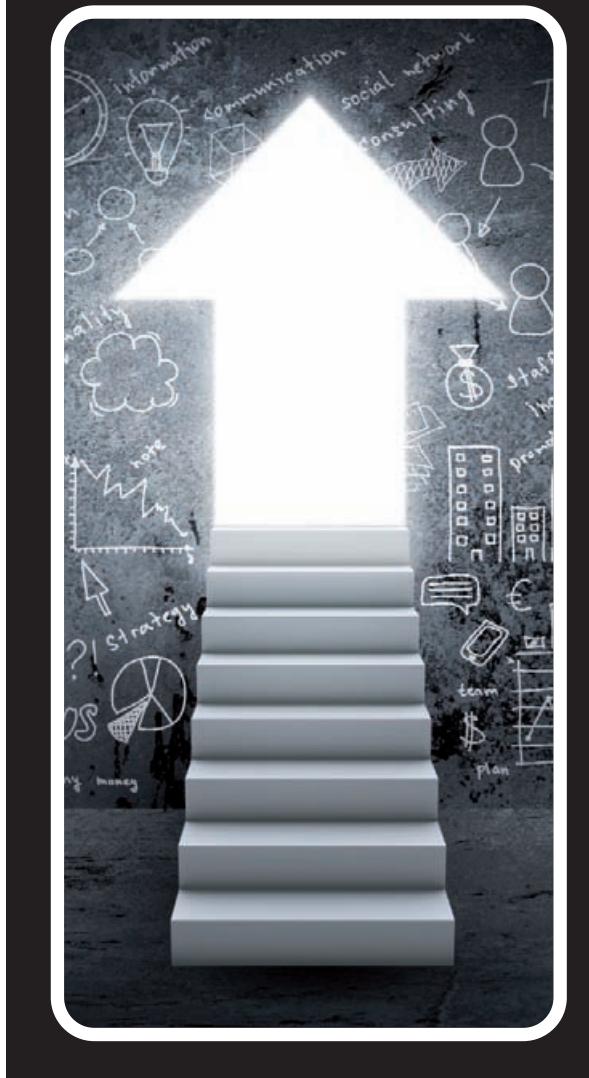
Están madurando y entrando en una fase de su vida en la que la familia juega un papel más importante en la toma de decisiones y en sus objetivos y ambiciones.

"WOMENPRENEURS"

Han roto su techo de cristal, pero reconocen que el éxito de las futuras emprendedoras requiere de un mayor esfuerzo colectivo, tanto por su parte, como por la de las siguientes generaciones.

"BOOMERSPRENEURS"

Prefieren desarrollar su capital en empresas privadas antes que desarrollarse ellos mismo.



LOS ULTRAPRENEURS

(Ultraemprendedores): son emprendedores con un patrimonio neto de más de 25 millones de dólares.

- El 77% considera que la RSC es una parte importante o muy importante en sus negocios e inversiones. En su cartera actual, los Ultrapreneurs tienen un 9% del total de sus activos en Inversiones Socialmente Responsables (ISR).
- Los Ultrapreneurs son los más optimistas de todos los emprendedores. Un 71% espera que sus beneficios aumenten en los próximos 12 meses.
- Sus 5 mercados preferidos para emprender son Estados Unidos (70%), China (67%), Alemania (64%), Francia (57%) y Reino Unido (55%).
- Despues de un evento de liquidez como la venta de una empresa, buscan asignar el 15% de su patrimonio a inversiones "ángel" y a capital riesgo.
- Están dispuestos a destinar una media del 10% de su patrimonio a nuevos proyectos emprendidos por ellos mismos.



LOS SERIALPRENEURS

(Emprendedores en serie): son emprendedores que poseen o han creado cuatro o más compañías operativas.



- El número medio de empresas creadas por los Serialpreneurs es de 7,5, casi cuatro veces el promedio del resto de emprendedores, que se sitúa en 1,7 empresas.
- La facturación anual de su negocio principal es de 10,3 millones de dólares, un 37% más que los ingresos medios de otros emprendedores.
- Respecto a su actual cartera de negocios, el 21% considera que la siguiente gran oportunidad será empezar un nuevo negocio en un nuevo sector.
- Los países con mayor proporción de Serialpreneurs son: India, Francia, Estados Unidos e Indonesia.

LOS MILLENNIPRENEURS

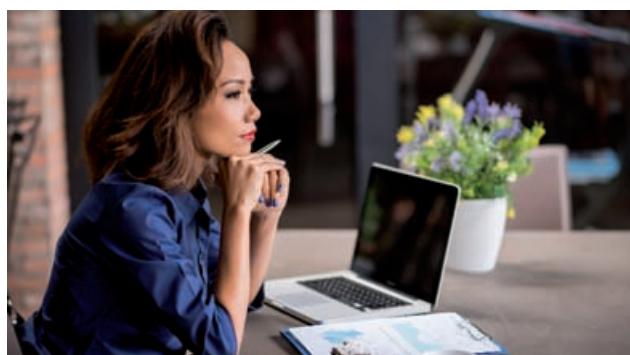
(Emprendedores Milennial): son los emprendedores nacidos entre los años 1980 y 2000.

- Tienen el objetivo de convertirse en emprendedores en serie: el 31% ya es dueño de múltiples negocios y ha lanzado una media de 7 empresas.
- Las 3 principales industrias dónde han generado gran parte de su patrimonio son: tecnologías de la información, online/móvil y digital e ingeniería.
- El 43% de los Millennipreneurs en serie (emprendedores de 35 años o menos que han creado como mínimo cuatro

empresas hasta la fecha) identificó el "desarrollo de la educación" como una oportunidad para la creación de riqueza y está dispuesto a explorarla a través de su participación en múltiples empresas. Además, el 42% ve la "revolución de las comunicaciones" como una oportunidad de creación de riqueza en el futuro, mientras que el 39% ve la misma oportunidad de creación de riqueza en la "revolución científica y tecnológica".



WOMENPRENEURS (Mujeres emprendedoras)



- Las Mujeres Emprendedoras de élite tienen un patrimonio personal medio de 15,9 millones de dólares. Además, por lo general, las mujeres emprendedoras han creado 4 empresas en su vida, con un volumen de negocio anual medio de 8,6 millones de dólares en su negocio principal. Teniendo en cuenta estas tres métricas, la mujer emprendedora tiene mayor éxito que sus homólogos masculinos.
- Las mujeres emprendedoras subrayan como factores de éxito la necesidad de realizar una preparación meticulosa y obtener un profundo conocimiento del sector.
- Es más probable que sean las mujeres la primera generación de éxito. Un tercio no tiene tradición familiar en la familia.
- Su objetivo común es combinar el lograr resultados positivos para sus empresas y cambiar la sociedad. Son conscientes del legado que quieren dejar a las futuras generaciones, ya sean hombres o mujeres, para que puedan seguir sus pasos eficazmente.

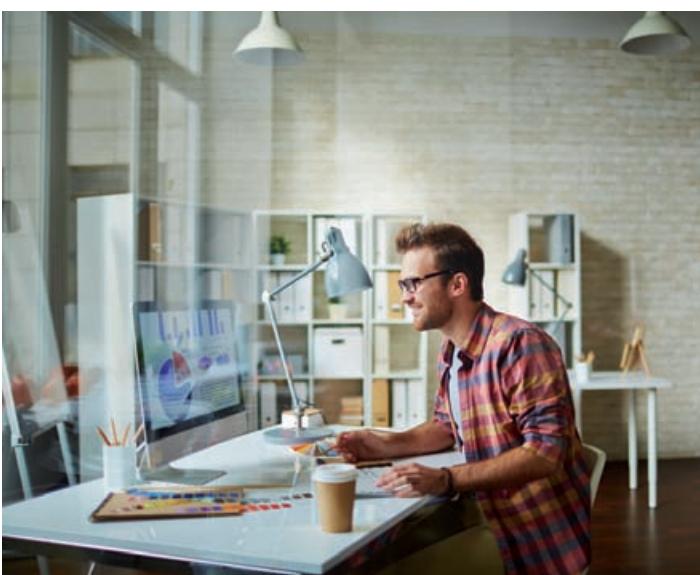


LOS BOOMERPRENEURS

(Emprendedores de la generación del Baby Boom): son los emprendedores de más de 50 años.



- Han iniciado sus proyectos emprendedores mucho más tarde (creando su propia compañía a los 37 años), 13 años más tarde que los Millennials, que generalmente empiezan sus negocios alrededor de los 25 años.
- Es probable que en los próximos cinco años sean los Boomprenuers los que más incrementen el uso de los fondos de inversión, capital riesgo y fondos propios para hacer inversiones relacionadas con sus negocios.
- En este segmento, está aumentando la importancia relativa del "crowd funding": un 57 % está pensando en aumentar el uso de esta alternativa para sus inversiones en los próximos 5 años-
- El 80 % de los emprendedores de Italia y Hong Kong indicó que prefiere que su familia se involucre en la gestión de sus negocios. El 68 % de los Boomprenuers franceses demuestra el mismo interés por involucrar a miembros de su familia de manera activa o pasiva en la gestión de sus empresas.



Emprendedores DE ÉLITE

- Los Emprendedores de Élite españoles cuentan con una media de 15,2 millones de dólares de patrimonio invertible y han creado 2.8 empresas.
- Piensan que su margen de beneficios brutos en 2017 va a aumentar un +31 %.
- La principal motivación que tienen es la oportunidad para mejorar su calidad de vida (25 %), seguida por la herencia de negocios familiares (17 %).
- Sus mercados favoritos a la hora de invertir son EE.UU, España y China.
- Los sectores con mayor potencial a futuro para los emprendedores españoles son: tecnologías de la información, online, móvil y digital y exportaciones e importaciones.



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA

   ufvmadrid



**91 351 03 03
www.ufv.es**

ADE+DERECHO•ADE•ADEBILINGÜE•ADEBILINGÜE+MARKETING•ADEBILINGÜE+RRII•MARKETING
• GASTRONOMÍA • DERECHO • DERECHO + RRII • DERECHO + CRIMINOLOGÍA • CRIMINOLOGÍA
• MEDICINA • BIOTECNOLOGÍA • BIOTECNOLOGÍA + FARMACIA • BIOMEDICINA • FARMACIA •
PSICOLOGÍA • ENFERMERÍA • FISIOTERAPIA • PERIODISMO • PERIODISMO + COM. AUDIOVISUAL •
PERIODISMO + RRII • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL • COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + PUBLICIDAD

Ctra. Pozuelo - Majadahonda, Km. 1,800

LíDERS
en
trato PERSONAL



LA UFV, LÍDER ESPAÑOLA EN “ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE”

JUNTO A LA UNIVERSIDAD
PONTIFICIA DE COMILLAS

Fuente: Cyd2016. U-Multirank. Unión Europea .)

- COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL + CREACIÓN Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • PUBLICIDAD •
- PUBLICIDAD + MARKETING • BELLAS ARTES • BELLAS ARTES + DISEÑO • BELLAS ARTES + CREACIÓN
- Y NARRACIÓN DE VIDEOJUEGOS • DISEÑO • DISEÑO + PUBLICIDAD • CREACIÓN Y NARRACIÓN
- DE VIDEOJUEGOS • ARQUITECTURA • INGENIERÍA INFORMÁTICA • EDUCACIÓN INFANTIL •
- EDUCACIÓN PRIMARIA • CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y DEL DEPORTE



¿CÓMO ENCONTRAR tu audiencia en redes sociales?

Nos gustaría decirte que hay solo dos o tres maneras infalibles de encontrar a tu público en redes sociales, pero estaríamos mintiendo.

Monika Jansen



A

l igual que en gran parte de las estrategias de Marketing, encontrar a tu público en las redes sociales implica una gran cantidad de ensayo y error. Lo debes intentar muchas veces hasta que encuentres algo que funcione. Tu audiencia puede incluir una amplia gama de personas. Para nuestros propósitos, digamos que tu audiencia incluye:

- Clientes actuales
- Clientes potenciales
- Vendedores
- Posibles aliados o Partners

Los cuatro grupos pueden influir directamente en las ventas, y es por esto por lo que debemos hacer Marketing en las redes sociales. El único y principal objetivo en hacer marketing en estas redes debería ser impulsarlas.



Unirse a grupos

DESDE GRUPOS de Facebook a grupos de LinkedIn existen un montón de grupos llenos de gente que puede querer lo que estás vendiendo. Digamos que si por ejemplo eres un Fontanero, deberás unirte a grupos llenos de agentes inmobiliarios, electricistas, contratistas generales, constructores de viviendas, arquitectos, etc. Todos ellos no son sólo clientes potenciales sino importantes fuentes de referencia también.

Hashtags de búsqueda

¿CUÁLES SON LAS PALABRAS clave que deseas encontrar? Es probable que también se utilicen como hashtags en las redes sociales, así que empieza a buscar en Twitter, Instagram y Pinterest dichos términos. Mira lo que dicen las personas. Sigue a las personas que parecen más relevantes para tu negocio.

A

hora que sabemos a quiénes estamos buscando, así es cómo deberías encontrar a tu público:

UTILIZA HERRAMIENTAS DE ESCUCHA SOCIAL O SOCIAL LISTENING:

Escucha social es parte de los cuadros de mando de redes sociales que puedes encontrar en una herramienta como Hootsuite, sin embargo existen otras opciones para saber quién está hablando y qué, acerca de tu marca. Aquí tienes tres grandes opciones:

SocialMention: Escribe tu nombre, elige un filtro si lo deseas (blogs, imágenes) y pulsa la búsqueda. Obtendrás una lista de menciones y estadísticas bastante detalladas sobre sentimientos, palabras clave, usuarios, etc.

Mention: Esta no es gratis, pero es muy completa. Puedes monitorear las menciones en todos los grandes sitios de redes sociales, recibir alertas específicas de palabras clave en tiempo real e incluso eliminar los detalles irrelevantes.

TalkWalker: este es aún más completo que Mention. Te permite monitorear las menciones de redes sociales en todas las grandes redes y en blogs, foros y sitios de noticias en línea, pero tampoco es gratis.



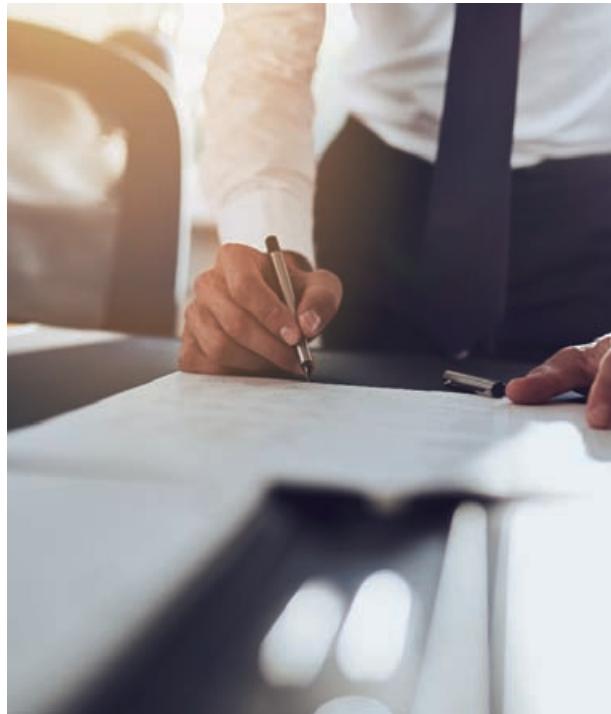
Búsqueda por ubicación

SI TU NEGOCIO ES LOCAL, deberás filtrar por ubicación. La forma más sencilla de hacerlo es en Twitter. Su función de búsqueda te permite filtrar por casi cualquier criterio, como la ubicación. Así que aquí podrás encontrar una lista de personas a las que poder llegar.

Preguntar

¿YA TIENES UNA LISTA bastante decente de clientes? Utilízala. Envía una encuesta rápida y pregunta a la gente cuáles son sus redes sociales favoritas y por qué. Ya tendrás suficientes datos para al menos saber dónde enfocar tus esfuerzos de Marketing en redes sociales.





LA TECNOLOGÍA CLOUD ACAPARARÁ EL 50% DE LA INVERSIÓN TIC DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN 2020

La transformación digital se consolida como un proceso ineludible para todas las empresas españolas, independientemente de su tamaño y sector de actividad.

APGB

¿HACIA DÓNDE CAMINARÁ EL SECTOR TIC DURANTE LOS PRÓXIMOS MESES?

IDC en su informe Predictions 2017 nos da la respuesta.

1. Asistiremos a un protagonismo cada vez mayor de la tecnología entre los perfiles directivos de la empresa y su consejo de administración. Las habilidades tecnológicas y digitales tomarán así cada vez más un papel relevante entre las estructuras organizativas empresariales y se estima que, en 2020, aumentará considerablemente la proporción de CEOs (directores ejecutivos) y COOs (directores de Operaciones) de las empresas del IBEX-50 con experiencia en tecnología. Un escenario en el que además "aparecen nuevos roles como el Chief Data Officer o el Chief Digital Officer, perfiles que resultarán esenciales en cualquier compañía", ha explicado Marta Muñoz, directora de Análisis y Operaciones de IDC España.



2. Otro gran cambio organizativo lo veremos en los propios modelos de financiación de las empresas que, en una clara búsqueda de mayor agilidad con la que responder a los cambios y demandas del mercado, apostarán por nuevas fórmulas como el Crowdsourcing o el Kickstarter que permiten además minimizar riesgos y la colaboración entre empresas. Una tendencia que ya se ha podido ver en 2016, año en el que el 56% de los proyectos de transformación digital ha sido co-liderados por distintas líneas financieras de negocio.

3. Big Data y IoT acapararán las inversiones en TIC

Durante los próximos años, las tecnologías de Big Data, IoT y Cloud seguirán protagonizando las inversiones tecnológicas de las empresas españolas como una forma de generar mejoras competitivas a corto plazo. IDC España estima que, en 2018, en España el 40% de las empresas habrá implantado tecnologías de Big Data y un 48% habrá invertido en soluciones de IoT.

El dato será además el rey en los próximos meses, convirtiéndose en un activo estratégico, comercializado entre empresas directamente o en marketplaces. A finales de 2017, el crecimiento de los ingresos procedentes de productos basado en datos será el doble del crecimiento del resto de productos y soluciones ofrecidos por las empresas.

“Estamos ante la llamada economía del dato, una clara oportunidad para los proveedores de tecnología que jugarán un papel crucial ayudando a las empresas a identificar oportunidades para monetizar los datos que generan y gestionan”, explica Ricardo Maldado, analista senior de IDC España.

Puedes acceder a las Predicciones 2017 completas, para cada uno de los principales segmentos TIC [aquí](#)



4. Continúa creciendo el gasto en Cloud Computing

Actualmente, el 43% de las empresas españolas está invirtiendo en soluciones y tecnología Cloud, una cifra que continuará creciendo en los próximos meses hasta alcanzar el 50% del nuevo gasto TIC en 2020.

La tecnología Cloud será cada vez más la base para proyectos de transformación digital, ligados a movilidad, Big Data o IoT, impactando de forma directa en la arquitectura de las aplicaciones empresariales y en la forma en la que se consume tecnología. “Cloud es una oportunidad; ofrece una agilidad y escalabilidad que otras tecnologías no ofrecen y eso hará también que del gasto previsto en esta tecnología el 50% se destine a soluciones SaaS (software como servicio)”, ha explicado Laura Castillo, analista de IDC España.

La consolidación en el mercado de proveedores de tecnología Cloud será otra de las grandes tendencias y así, en 2020, los 5 principales proveedores de Cloud controlarán al menos el 75% del mercado PaaS/IaaS (plataformas e infraestructuras como servicio).

Continúa leyendo ►

“Las habilidades tecnológicas tendrán cada vez una mayor relevancia entre los equipos directivos de las empresas”

10 CLAVES

para internacionalizar una startup con éxito



Incrementar el número de clientes y el volumen de negocio, conseguir un socio financiero o simplemente por diversificación. Son muchas y muy variadas las razones por las que las startups deciden salir fuera de sus fronteras y abrirse paso en otros mercados.

APGB

El deseo de las startups de estar presentes en otros países no basta. El salto al exterior implica una apuesta estratégica y un proceso complejo que requiere preparación, pues el camino a recorrer hasta conseguirlo está lleno de dudas. ¿Tendré que adaptar el modelo de negocio? ¿Cuándo será el mejor momento para lanzar el producto o servicio? ¿Existirá suficiente demanda en el nuevo mercado?

GoCardless, startup británica dedicada a la gestión y realización de domiciliaciones bancarias online de forma automática, ha elaborado un decálogo, basado en su propia experiencia de expansión a Alemania, Francia y España. ¿Su objetivo? Ayudar a las startups que están pensando o se encuentran en pleno proceso de internacionalización.

<< VIAJAR ES CANSADO PERO IMPRESCINDIBLE. ES EL ÚNICO MODO DE CONOCER EL MERCADO Y A LOS CONSUMIDORES >>



ESTAS SON SUS recomendaciones más importantes:

1. ¿ES EL MOMENTO DE DAR EL SALTO INTERNACIONAL?

LA INTERNALIZACIÓN DE LAS STARTUPS suele ser un paso natural en su desarrollo pero no siempre coincide el deseo de hacerlo con estar preparado para emprender esta nueva etapa. Antes es necesario analizar los puntos fuertes y débiles, así como asegurarse de que está consolidada en el país de origen si se quiere abrir paso en nuevos mercados.



2. UN NUEVO PAÍS, UN NUEVO MERCADO POR DESCUBRIR

Cada país es único y diferente, con su propia cultura y costumbres por eso es recomendable realizar un trabajo de aproximación y conocimiento del mercado en el que se busca la expansión antes de lanzar el producto o servicio. Analizar si existe una demanda, cuál es la competencia y su evolución en el mercado o detectar amenazas y oportunidades que puede tener la startup en ese nuevo escenario es fundamental para decidir establecerse en un país o en otro e, incluso, para que el lanzamiento sea un éxito.



3. ELEGIR EL MOMENTO

NO EXISTE UNA FÓRMULA MÁGICA para saber cuándo es el mejor momento ya que depende de muchos factores: el producto/servicio, el modelo de negocio, el país elegido, etc. Por ello, el mejor momento siempre será cuando la Startup en sí esté preparada. Ni antes, ni después.

4. NUEVO TARGET, NUEVAS POSIBILIDADES

LLEGAR A UN NUEVO MERCADO supone tener que enfrentarse a nuevos consumidores a los que prácticamente se desconoce. Realizar un estudio o una encuesta para conocer cómo se comporta allí el consumidor de nuestro producto/servicio es una de las claves para decidir si existen probabilidades de que triunfe o si es necesario realizar algún tipo de modificación o adaptación para lograr su aceptación. No podemos olvidarnos de la adaptación del producto/servicio a las normativas, al idioma o a los procesos de producción del nuevo mercado. También es recomendable ofrecer cierta ventaja diferencial y un precio competitivo que llame la atención de nuestro target y opte por nuestro producto o servicio en lugar de por el de la competencia.





5. CONOCER LOS ASPECTOS BUREOCRÁTICOS Y ADMINISTRATIVOS

TRIBUTOS, CONTRIBUCIONES o tipos de contrato son aspectos que hay que conocer para cumplir con la legislación fiscal y laboral del país y evitar problemas que puedan convertirse en un obstáculo insalvable para el desarrollo futuro de la startup en el mercado.

6. COBROS Y PAGOS EN EL EXTRANJERO

Cuando las startups están presentes en otros mercados distintos al doméstico, los cobros a sus clientes extranjeros pueden convertirse en un auténtico quebradero de cabeza. Por comodidad, muchas startups optan por la domiciliación bancaria pero encuentran dos dificultades: el idioma y la obligatoriedad de tener la orden de domiciliación firmada por el cliente final.

Continúa leyendo ►



7. CAMBIO DE MENTALIDAD

LA INTERNACIONALIZACIÓN de una startup requiere un trabajo previo que afecta a todo el equipo. El primer paso en el camino es conseguir un cambio de mentalidad en aspectos tan relevantes como el financiero, el legal, el comercial, o el de marketing y comunicación. Sin olvidarse, en caso de que sea necesario, de resolver el posible problema de logística si se trata de una ecommerce.

8. COLABORADORES NATIVOS

ES UN FACTOR CLAVE, no todas las startups necesitan los mismos recursos ni los mercados exigen una estructura concreta. Los profesionales con los que se debe contar tienen que conocer el mercado local y nada mejor que sea una persona nativa que además conoce el idioma. Una buena idea sería crear un equipo donde se mezclen personas que conozcan perfectamente la filosofía de la empresa con otras que conocen el mercado.



9. PASO A PASO

LLEVAR A CABO una expansión internacional supone ir cumpliendo etapas, no se puede pretender conseguir de la noche a la mañana la posición que la startup tiene en el país de origen. Establecer objetivos y cumplirlos antes de pasar al siguiente es una de las claves. Como bien dice el dicho, las prisas son malas consejeras.

10. CONSEGUIR VISIBILIDAD EN EL NUEVO MERCADO

LA ESTRATEGIA DE MARKETING y comunicación es otro punto a revisar. Es importante adaptarlas y orientarlas al mercado donde se va a aterrizar. Planificar con tiempo las acciones a realizar, disponer de una web especialmente dirigida a nuestro nuevo target, establecer los canales de comunicación más adecuados con nuestros usuarios y cuidar los perfiles en las principales redes sociales, están entre las claves para que el lanzamiento sea un éxito.

**Directivos líderes del cambio.
Empleados más motivados y con menos estrés.
Organizaciones más eficientes y competitivas.**



Mindfulness # Coaching # Liderazgo # Motivación

Pº Castellana, 135. Madrid

Tel: +34 91 297 54 65

e-mail: execoach@execoach.es

www.execoach.es



Inteligencia Viajera cumple dos AÑOS HABIENDO RECORRIDO MÁS DE 50 PAÍSES EN BUSCA DE LA VUELTA AL MUNDO

Conocer diferentes países del mundo mientras viajas con la oficina en la mochila es el sueño de una nueva generación de emprendedores surgida de la era de Internet llamada 'Nómadas Digitales'.

JLP



Bajo este modelo de negocio, Antonio G., un arquitecto de 29 años, creó Inteligencia Viajera, que a día de hoy tiene una facturación mensual cercana a los 6.000 euros. Actualmente, Antonio ha recorrido más de 50 países y en estos momentos se encuentra en Sri Lanka, una de las etapas de su largo viaje que tiene por objetivo dar la vuelta al mundo.

PLANIFICACIÓN AL DETALLE

ANTONIO G. LO EXPLICA EN SU BLOG, "no es un camino fácil a pesar de lo que la mayoría de la gente piensa" "Muchos días trabajas frente a maravillosos paisajes, pero otros tantos tienes que aprovechar las horas de autobús para organizar las tareas de equipo y sacar contenido para una planificación al detalle y un buen equipo de personas es fundamental para que un nómada digital pueda viajar tranquilo sabiendo que su negocio está en buenas manos.

LIBERTAD LABORAL

OTRO DE LOS PUNTOS MÁS IMPORTANTES para conseguir alcanzar la “libertad laboral” y obtener grandes beneficios, es la creación de infoproductos y cursos online que, mediante la automatización, generen ingresos cada día. Para Antonio, la creación de productos digitales ha sido una prioridad desde el principio. Como bien explica, “puedes vender tus horas a ‘x’ precio, pero cuando se te acaban las horas no podrás obtener más ingresos nunca. Sin embargo, la creación de infoproductos te permite vender tus conocimientos a muchas más personas a la vez, por lo que puedes reducir el número de horas de trabajo y aumentar tus ingresos”. Otra de las fuentes más importantes de obtención de ingresos ha sido la afiliación, por medio de la cual recomienda otros productos o servicios a cambio de una comisión por cada venta.



La nueva generación: Los nómadas digitales

ANTONIO SE HA DEFINIDO desde sus inicios como ‘Nómada Digital’, un concepto que hoy en día sigue siendo poco conocido, pero al que mucha gente aspira. Se trata de una persona que utiliza Internet para vender sus conocimientos y ayudar a otras personas o empresas. Esto es posible gracias a las nuevas tecnologías de las que disponemos hoy en día, ya que el concepto se resume en poder vivir viajando y trabajar de forma flexible (en cualquier sitio y a cualquier hora). Pero el concepto va todavía más allá, ya que ser un ‘Nómada Digital’ implica además una filosofía y estilo de vida acorde a este tipo de trabajo: pocas posesiones, viajar para aprender nuevos idiomas, enriquecerse de las diferentes culturas y dedicar tiempo al desarrollo personal y profesional. Se trata de una respuesta lógica a un nuevo cambio de ciclo, de la era industrial a la era de la información.



EMPRENDEDOR **nato**

HOY, CON 29 AÑOS DE EDAD, Antonio es un ejemplo para muchos otros emprendedores que quieren romper con la idea preestablecida de una jornada laboral de 40 horas con un contrato de becario. Y esa fue precisamente la forma en la que él mismo comenzó esta aventura.

Tras finalizar sus estudios de arquitectura en 2014 decidió formarse en negocios online y diseñar una estrategia que le permitiera trabajar desde cualquier lugar del mundo sin tener fecha de regreso. Un año después del lanzamiento de su blog, lo había conseguido. Con un total de 60 objetos dentro de su mochila (incluidos los necesarios para mantener su negocio digital), emprendió junto a su novia Cris un viaje alrededor del mundo.

Continúa leyendo ►

KATY PERRY, colección exclusiva disponible en 338 online



338 apuesta por la introducción de nuevas marcas en España, y esta temporada presenta en exclusiva para España la primera colección de calzado de la cantante Katy Perry.

Esta colección estará disponible en sus tiendas de Madrid, Marbella y Puerto Banús y en su tienda online www.338online.es

JLP

ESPACIO MULTIMARCA Y VENTAS ON LINE

LA ESTRATEGIA DE VENTAS on line que permite ampliar las ventas y complementar la estrategia comercial y de marketing han sido claves en la decisión de 338 para crear el sitio perfecto de una It Girl para encontrar exclusividad, tendencia y los últimos hits de moda internacionales.

El espacio multimarca ya cuenta en exclusiva para España con firmas como Vince Camuto, Jessica Simpson, Ravel o Kenneth Cole y desde esta temporada contará con la primera colección de calzado de la superstar Katy Perry.





PRIMERA COLECCIÓN EXCLUSIVA DE KATY PERRY

LA PRIMERA COLECCIÓN de zapatos de Katy Perry gira en torno a los tres pilares sobre los que se cimienta el zapatero de la cantante: diversión, originalidad y comodidad. Deportivas, bailarinas y chanclas comparten su armario para los 'looks' de día, mientras que para las noches prefiere los zapatos de tacón con estampados llamativos y acabados divertidos. Fantasía y diversión se mezclan a partes iguales en el zapatero de Katy Perry.

338 Y 338 ON LINE

338 ES UN CONCEPTO de boutique amplio y fresco que gracias a sus colecciones exclusivas y a su estrategia de venta on line puede aco- ger firmas de prestigio internacional, las últimas tendencias en moda y marcas que llegan por primera vez a España. El mundo on line y la estrategia firme de su grupo empresarial están presentes en esta apuesta por introducir nuevas firmas en nuestro país.



Espacios de moda y accesorios

EN 338 SE CREAN espacios únicos donde encontrar la mejor moda, accesorios y calzado de firmas internacionales para vestir a una mujer versátil, contemporánea y sofisticada, continuamente informada sobre las últimas tendencias, que busca la calidad y el equilibrio entre los hits del momento y piezas clásicas para crear un estilo propio.





E Semana Blanca



LA ESCUELA REAL MADRID UNIVERSIDAD EUROPEA, éxito de la primera Semana Blanca

La Semana Blanca organizada por la Escuela Universitaria Real Madrid – Universidad Europea, ha contado con la presencia de grandes figuras del deporte como Zinedine Zidane, entrenador del primer equipo de fútbol Real Madrid C.F cuya conferencia "Trabajar en equipo" resultó muy brillante y Pablo Laso, entrenador del equipo de baloncesto del Real Madrid, exponiendo su punto de vista sobre "La excelencia como reto".

LA INAUGURACIÓN Y PRESENTACIÓN

tuvo en Emilio Butragueño, Director General de la Escuela y Director de Relaciones Institucionales del Real Madrid a un excelente conferenciante además de ser el gran responsable de coordinar los recursos que el club pone a disposición de esta extraordinaria iniciativa seguido por los grandes clubs internacionales e instituciones tan prestigiosas como Harvard University.



*"Web.com se ha convertido en el apoyo más importante para arrancar mi proyecto de tienda online. Fueron muy pacientes con mi falta de conocimiento sobre comercio electrónico: me explicaron todo perfectamente y me asesoraron paso a paso para construir una página web con carro de compras.
¡Gracias a todo el equipo!"*

Pat Harmeyer
www.saingifts.com



Si deseas aprender cómo Web.com puede ayudar a tu negocio a tener éxito en Internet, habla con uno de nuestros asesores digitales.

Incluso si ya tienes una página web, te ofrecemos un completo servicio de optimización para que tus clientes te encuentren más fácil cuando busquen tus productos o servicios en línea.

¡Llámanos y crece tú también con Web.com!



España: 91 060 2214
Llama gratis: 900 670 024
Visítanos en www.web.com

web.com™

Ayudando a las PYMES a tener éxito en línea desde 1997

Según el informe La Sociedad de la Información en España 2016 de Telefónica.

EL USO DE INTERNET

sube un 11 % y el de tablets un 219 % en un año, los mayores de 65 años nuevos millennials

El informe, editado por la Fundación Telefónica, es la referencia más importante de la actividad digital de la sociedad española sobre el comportamiento de los usuarios aportando las tendencias digitales con mayor impacto entre la población española que exige más y mejores infraestructuras y servicios digitales desde cualquier dispositivo.

JLP



INTERNET A DIARIO

MÁS DE 23 MILLONES de españoles acceden todos los días a internet, unos 800.000 más que un año antes, superando los 27,7 millones de usuarios de internet.



TENDENCIAS de comportamiento

LA MENSAJERIA

LA MENSAJERÍA INSTANTÁNEA es utilizada por el 94,5 de los internautas y el ámbito de comunicación con familiares y amigos se amplía a la empresa. Respecto de los internautas El 50,1 % (17,2 millones) han realizado compras por internet, un 4,2 % más de compradores, y un 21,5 % más en volumen de compra.



LA DIGITALIZACIÓN



LA DIGITALIZACIÓN SIGUE ganando terreno con la excepción de la lectura de libros. El 82,6 % de los usuarios buscan información sobre productos y servicios, el 80,1 % para el uso del correo electrónico y el 77,6 % para la lectura de noticias.

Tendencias en LAS EMPRESAS

El 35 % de las grandes empresas han invertido en Big Data y el 45 % de las pequeñas empresas y lo consideran interesante. Del análisis de los perfiles que visitan la web, son las solicitudes de asesoramiento para sus negocios, avanzan las soluciones de redes privadas móviles para las grandes empresas, finalmente las agencias de viajes y operadores turísticos, transporte aéreo y moda lideran los ingresos por comercio electrónico.



EL MÓVIL

EL MÓVIL SUPERA las previsiones, el 43,9 % de los internautas han encontrado buenos amigos, el 28,7 % ha encontrado pareja, el 40,2 % compañeros profesionales y el 16,2 % compañeros para participar en actividades políticas, mientras el 37,9 % de los internautas toma decisiones sobre opciones de ocio no planificadas.



EL VÍDEO ES LA ESTRELLA DE LA FORMACIÓN

EL VÍDEO SE CONVIERTE en la estrella de la formación ya que el 79,6 de los internautas lo utiliza para su formación, porcentaje que se eleva hasta el 95,1% en los jóvenes entre 14 y 19 años. El vídeo también avanza en la comunicación: el uso de la videollamada aumenta un 106 % entre los jóvenes hasta ser utilizada por el 44,5 % de los usuarios en este segmento de edad.

Continúa leyendo ►

7 CLAVES PARA CONTROLAR el estrés en el trabajo sin morir en el intento



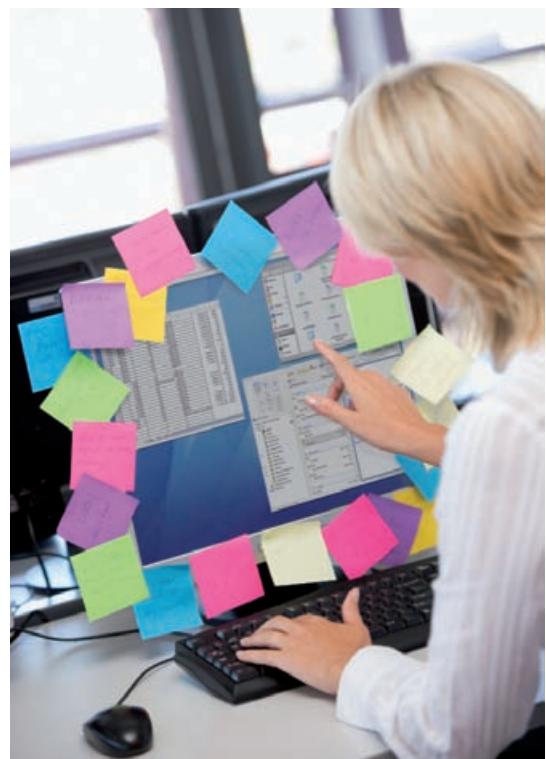
El estrés laboral aparece cuando las exigencias nos impiden la capacidad para trabajar y hacerlas frente o bien mantenerlas bajo control, una realidad que sufre el 59% de los españoles, según cifras del INE.

APGB

Sin embargo, ¿es sano trabajar bajo presión? La respuesta es no. Porque algunas de las consecuencias de sufrir esta situación son la irritabilidad, el agotamiento mental y físico e, incluso, la depresión. Por este motivo, IMF Business School ha elaborado un listado con 7 claves para aprender a combatirlo y ser capaces de llevarlo de forma sana:

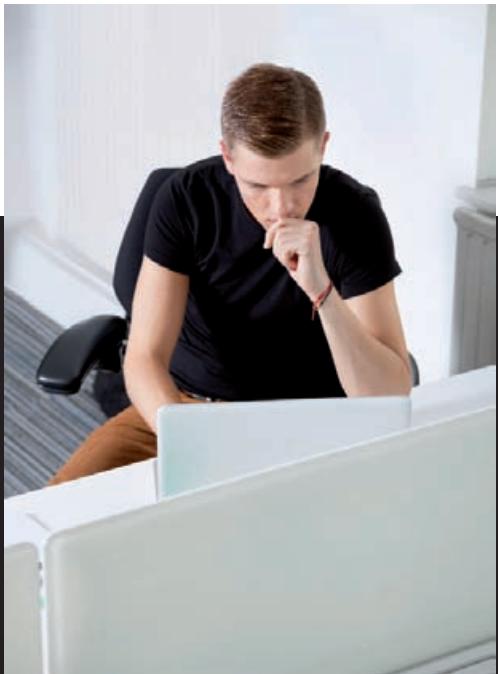
1. ORGANIZACIÓN

CUIDAR EL ORDEN en tu lugar de trabajo te permitirá finalizar a tiempo. Al planificar será más fácil lidiar con una carga de trabajo considerable y cumplir con las fechas de entrega. Pero no sólo eso, mantener ordenado el puesto de trabajo y los documentos nos ayuda a ganar tiempo.



2. LISTA DE PRIORIDADES

ES ALGO QUE TODOS HEMOS ESCUCHADO hasta la saciedad, pero pocos lo llevan a cabo. Ordenar de forma clara las actividades pendientes dependiendo de su prioridad a corto, medio y largo plazo, sin incluir la fecha límite para evitar presiones, favorece la disminución de estrés.

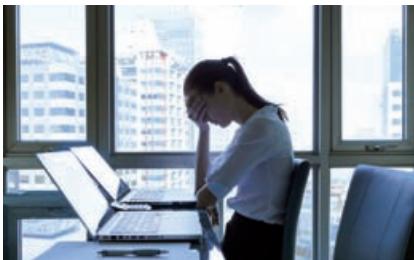
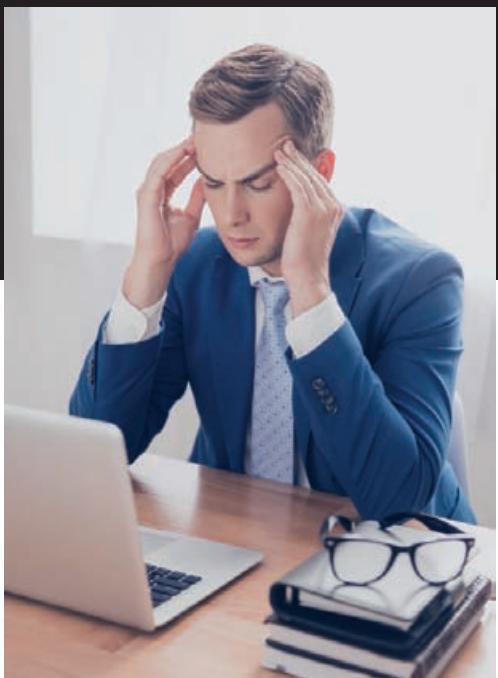


3. CAPACIDAD PARA DECIR "NO"

COMPROMETERSE CON AQUELLO que somos conscientes de que no podremos cumplir aumenta la sensación de presión. A veces, sólo con decir "no" se acabarían muchas jornadas interminables.

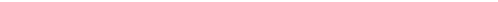
4. ACTUALIZACIÓN

OTRA DE LAS CAUSAS del estrés laboral es la falta de conocimiento de las nuevas tecnologías y sus métodos. Mantenerse actualizado puede ayudar a ganar tiempo a la hora de realizar una actividad que de otra forma llevaría mucha más.



5. DESCANSOS ENTRE HORAS

ESTAR OCHO HORAS CONSECUTIVAS sentado delante del ordenador disminuye la productividad. Un consejo: desconecte al menos 3 minutos cada dos horas para estirar las piernas e hidratarse un poco.



6. DORMIR AL MENOS 8H AL DÍA

NOS AYUDARÁ A RECUPERAR y renovar la energía necesaria para enfrentarse a una nueva jornada, nuevos proyectos y retos.



7. VACACIONES

PARA EVITAR EL TEMIDO SÍNDROME BURNOUT o trabajador quemado, que sufren el 20% de los empleados europeos según un estudio de la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo, es fundamental que los trabajadores disfruten de períodos de descanso. Momentos en los que olvidarse de las tareas diarias y olvidar el teléfono, tablet o PC para que no sean factores de distracción en su tiempo de descanso. Algo que parece imposible, pero que se está llevando a cabo en países como Francia gracias al derecho a desconectarse fuera del horario de trabajo. Reforma laboral que entró en vigor el 1 de enero, después de incluirse en el código laboral.

COMMUNITY MANAGER:

mucho más que publicar tuits ingeniosos

APGB



Todavía existen empresas que creen que un gestor de comunidades es tan sólo una persona que publica en Facebook, Twitter e Instagram, que contesta a los comentarios y que se pasa el día y la noche conectado a las redes sociales. Por este motivo, **IMF Business School** ha querido analizar cuáles son las cinco funciones principales del Community Manager:

#Análisis

Es una de las cualidades más demandadas para un buen community. Realizar un seguimiento de qué está funcionando y qué no en los distintos perfiles sociales y plasmar los resultados en informes con métricas, que permitan a la empresa conocer los beneficios conseguidos. No sólo es importante saber manejar Google Analytics, sino también generar urls trakeadas, realizar seguimiento de la competencia, etc.

EN LA ACTUALIDAD, más del 90% de los usuarios de Internet en nuestro país tiene cuenta en alguna red social, según el **VIII Observatorio de Redes Sociales**, la cifra alcanza los 2.340 millones de personas a nivel mundial de acuerdo con **eMarketer**. Esta realidad ha provocado que las empresas tomen cada vez más conciencia de la importancia de tener presencia digital y de la necesidad de contar con un community manager, convirtiéndola en una de las profesiones más demandadas de los últimos años y alzándose como la mejor pagada en Estados Unidos en 2015, según datos de **Statista**.

APGB



#Contenido



AUNQUE EL PROFESIONAL use las mejores herramientas o análisis, si el contenido no es bueno, la empresa no conseguirá feedback de su audiencia. Para crear una información de calidad es necesario conocer las tendencias del momento y no hay mejor apuesta que analizar las propias redes para generar nuevas ideas e innovar, en la medida de lo posible.

<<Está previsto que se creen entre 60.000 y 70.000 puestos de trabajo en España en los próximos tres años relacionados con esta labor, según se desprende de un estudio realizado por Adecco>>



#SEO Social

UNA BUENA ESTRATEGIA de SEO es muy importante para posicionar una web, pero cualquier profesional debe saber implementar técnicas que influyan en el posicionamiento, cómo realizar comentarios en otras comunidades o foros, generar enlaces sociales, incentivar a los usuarios a compartir los contenidos en redes sociales, calentar enlaces...

En **IMF Business School** desarrollan un **Máster en Community Manager y Social Media**, diseñado en base a tres pilares fundamentales: **Social Media Strategist, Social Digital Content Management y Social Marketing Media**, además de, su **Máster en Marketing Digital y Redes Sociales**.





#Marketing

NO PODEMOS OLVIDAR que detrás del perfil social hay una empresa que quiere beneficios y las redes sociales pueden ser un medio para conseguir nuevos clientes. Por lo tanto, otra de las funciones del community manager es dominar el Inbound marketing y saber aplicar acciones de marketing de atracción.

"Todavía existen empresas que creen que un gestor de comunidades es tan sólo una persona que publica en Facebook, Twitter e Instagram, que contesta a los comentarios y que se pasa el día y la noche conectado a las redes sociales"



#HERRAMIENTAS

Y, por último, es importante que los expertos en redes conozcan las herramientas más actuales y cómo usarlas para obtener los resultados buscados.

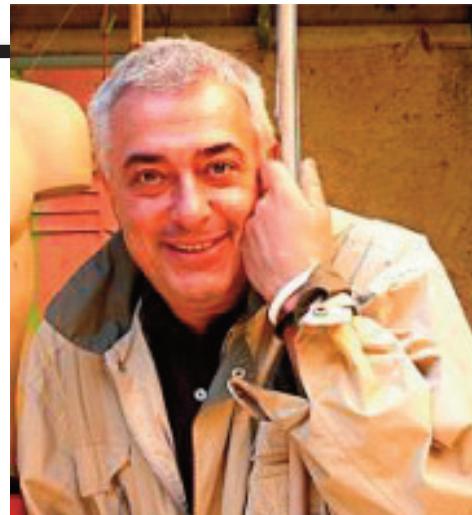
El mercado laboral derivado de la transformación digital ha creado una situación muy diferente a lo que hemos conocido hasta ahora. Como consecuencia de la revolución digital en la que vivimos, la demanda de las empresas por perfiles profesionales con altos conocimientos tecnológicos será cada

vez mayor. Para Carlos Martínez, CEO de IMF Business School, "la revolución digital demanda nuevos perfiles, nativos digitales capaces de conocer y dominar las nuevas formas y canales de comunicación que existen gracias al desarrollo de las redes sociales. Desde IMF Business School apostamos por una formación actualizada, no sólo que esté acorde a los tiempos en los que vivimos sino también que le ayude a conocer las últimas tendencias".

Chema San Segundo

Abogado, escritor y sobre todo TRANX>misor, creador de conceptos, think maker, chatarrero del conocimiento y enamorado de la capacidad de creación humana. Inspira a todo el que pasa por delante y se deja cariñosamente.

Entre otros, NESTLÉ, IBM, DEUTSCHE BANK, ESADE, OGILVY & BASSAT, COLOMER GROUP, BACARDI, UAB, EL PAÍS-SANTILLANA, IUP, UEX, TMB, MEMORA, VODAFONE, MRW, ALCAMPO, MUTUA GENERAL, INDRA, PHILIP MORRIS, CSIC...



REALIDAD AUMENTADA

Cada día la tecnología nos ofrece nuevas sorpresas, conceptos y palabras que entendemos más o menos bien. Aunque hace años que existen los conceptos de realidad virtual, realidad aumentada y demás realidades digitales la presencia de gafas y otros dispositivos hacen que se estén popularizando más y más entre nosotros.

Bienvenidas sean todas las realidades tengan el nombre que tengan y sean generadas del modo en que se produzcan. Todas ellas nos permiten comprobar que no existe UNA realidad sino muchas realidades que pueden solaparse entre sí.

Esta comprobación nos permite, por ejemplo, dar fuerza a todos los trabajos que veníamos haciendo para despertar y estimular el cerebro. Todas las técnicas de creatividad y de innovación desde brainstorming hasta design thinking operan en esa línea. Se trata de colocar al cerebro en un nuevo punto de enfoque para que pueda generar material diferente. Las ideas brotan cuando conseguimos que el cerebro actúe de un modo diferente y para eso le colocamos en un punto de trabajo distinto. Piensa diferente obliga a colocar al cerebro en un punto diferente. De algún modo, tomando prestados conceptos de la física cuántica, el observador transforma la realidad con su presencia. Lo que hacemos es colocar esa presencia en un ángulo distinto para que la observación de la realidad sea diferente y, con ella, las ideas que comienzan a crearse a partir de ahí.

Por lo tanto, todas las técnicas funcionan como una especie de Realidad Aumentada que permite crear ideas o, mejor, capas y capas sobre la realidad existente. Y, para mí, esto es lo más importante de la percepción que debemos tener cuando hablamos de innovación si queremos entender la esencia profunda de la misma.

El cerebro tiene miles de funciones y de habilidades. En la escuela, en los trabajos habituales y en la vida cotidiana utilizamos, principalmente, algunas de esas funciones: memoria, capacidad de identificación,... Estas tareas son de vital importancia porque nos permiten vivir, convivir, reconocer y mantener los conocimientos adquiridos y, probablemente, aplicarlos. Pero ahí no termina el recorrido del cerebro. El cerebro no solamente es capaz de reconocer o recorrer la realidad física y sensorial....sino que es capaz de CREARLA, de idearla, de anticiparla, de imaginarla...para posteriormente construirla, desarrollarla y plasmarla.

El cerebro aborda la "capa" realidad a través de los sentidos (vista, oído, olfato, tacto, gusto). Hasta ahí todo en orden. Se trata de una actividad "conservadora" que, podemos decir, se basa en el pasado y en el presente, en lo que recuerda y en lo que percibe en el ahora. Diríramos que esta facultad, con ser inmensa y compleja, es más habitual, doméstica y ordinaria.

Lo asombroso del cerebro es que no se detiene ahí, sino que es capaz de avanzar creando "capas" (layers) infinitas. El cerebro AUMENTA LA REALIDAD construyendo sobre la existente. De este modo, la imaginación añade una y otra capa a lo que tenemos delante de los ojos. Del mismo modo que las gafas y otros artificios digitales nos muestran ahora de un modo contundente. Se trata, ni más ni menos, de una capacidad natural que el propio cerebro tiene y que, gracias a estos aparatos y a esta tecnología, podemos disfrutar de un modo cómodo.

Continúa leyendo ►

LAS 6 LÍNEAS ICO de 2017

Las líneas ICO para 2017 ya han sido publicadas y pronto estarán disponibles a través de bancos.



1. EMPRESAS Y EMPRENDEDORES

Orientado a empresas y autónomos que realicen un proyecto en territorio nacional o necesiten liquidez. Hasta un máximo de 12.5 millones por empresa.



2. COMERCIAL

Obtén liquidez mediante el anticipo de facturas procedentes de tu actividad dentro del territorio nacional. Hasta 12,5 millones de saldo vivo por empresa.



3. INNOVACIÓN FONDO TECNOLÓGICO

Para la adquisición de maquinaria de producción nueva o de segunda mano. Hasta 1,5 millones en una o varias operaciones.



4. SGR / SAECA

Para proyectos en España o fuera del territorio nacional o para cubrir necesidades de liquidez. Necesario el aval de una SGR o Saeca.



5. INTERNACIONAL

Para empresas españolas o mixtas con capital español.
Para liquidez, vehículos turismo, exportación, importación...



6. EXPORTADORES

Liquidez con el anticipo del importe de facturas procedentes de actividad exportadora. Hasta 12.5 millones de saldo vivo por empresa y año.

LUCÍA López Calvo

Directora de promoción de Postgrado y Consultoría de la Universidad Francisco de Vitoria (Madrid)



CLAVES PARA ELEGIR UN MÁSTER

Estudiar un postgrado no es una decisión fácil ya que a las obvias razones económicas, es preciso añadir fuerza de voluntad, dedicación y el firme deseo de superarse profesionalmente, en el caso de que el alumno se encuentre en activo, o de incorporarse con garantías de solvencia al mercado laboral. Es por ello que resulta de vital importancia tener en cuenta algunos tips a la hora de conocer si es el momento para hacerlo y en caso afirmativo, conviene conocer qué variables debemos tomar en consideración.

Lo habitual es que al finalizar los estudios de Grado (antiguas Licenciaturas) busquemos programas más generalistas ya que al no contar con experiencia o con poca experiencia en cuanto a tiempo de duración y cualificación, lo normal es que no tengamos muy claro en qué nos queremos especializar. Por otro lado, para el ejercicio de determinadas profesiones, como sucede con la Abogacía, resulta obligatorio cursar un programa de Postgrado que prepare al futuro abogado para la superación de un examen a nivel nacional por lo que, en estos casos, el tipo de postgrado a cursar está bastante acotado por la legislación que regula su ejercicio. Ahora bien, también en estos casos conviene conocer que no todos los programas habilitantes para el ejercicio profesional son iguales, de forma que, llegado el caso, aspectos como los despachos o empresas en los que alumnos de anteriores ediciones han realizado las prácticas, la metodología con enfoque práctico adaptada al examen nacional pero enfocada al ejercicio profesional, así como el perfil del profesorado, resultan de especial interés para aquellos alumnos que buscan algo más que la mera aprehensión de los conocimientos requeridos para superar el examen que les permitirá después colegiarse y ejercer. Ahora bien, si nuestro caso es el de un profesional, estemos o no en activo, contaremos con una experiencia en la empresa que nos permitirá conocer qué área de especialización nos resulta más atractiva, lo que puede implicar que nos plateemos convertirnos en verdaderos expertos en una determinada materia y decidimos estudiar un programa de especialización. En ocasiones, es el propio mercado laboral el que demanda dicha especialización, es decir, cada vez es más frecuente que una oferta de empleo exija estar en posesión de un postgrado especializado. De hecho, un estudio llevado a cabo por Adecco en 2014 señalaba que la demanda de profesionales que

estuvieran en posesión de un postgrado había experimentado un crecimiento del 8% al 48%. Por último, no hay que olvidar además, que determinados entornos exigen una formación y cualificación continua, como sucede en el campo de las Ciencias de la Salud. Sea cual fuere nuestra situación, es importante su identificación para poder también discriminar los factores que determinarán que nos decantemos por uno u otro Postgrado e institución. En ese sentido, el poder intercambiar impresiones con antiguos alumnos o alumnos actuales, nos puede resultar muy útil para conocer si lo que vende la institución se corresponde con la realidad, y nos permitirá profundizar en aspectos que muchas veces dejamos de lado como es el nivel de dedicación adicional a la asistencia a clase, si se trata de un programa presencial, o al uso de las herramientas virtuales, cuando el Postgrado se imparte a través de metodologías on line. En el caso de que se trate de la primera edición de un Postgrado, solicitar conversar con un director académico para conocer el programa en profundidad, así como las razones que han motivado al centro para poner en marcha el referido programa, puede arrojar también mucha luz. Conviene aprovechar estas oportunidades para valorar en toda su amplitud los servicios asociados al programa que queremos estudiar: si se trata de un programa de especialización, que los profesores sean expertos en la materia, que el centro cuente con la infraestructura y herramientas necesarias para adquirir el nivel de especialización y pericia profesional que le da sentido; si se trata de un programa con metodología on line que cuente con el entorno virtual adecuado y un sistema de tutorización y aprendizaje que permita la adquisición de los conocimientos y competencias requeridos para superar el máster, etc. Si además eres un estudiante inquieto, que concibe la experiencia formativa como una experiencia apasionante que va más allá de las aulas, física o virtuales, te aconsejamos que tomes en cuenta también en tu decisión actividades que te estimulen en seguir formándote entre las que podemos destacar las sociedades de la institución, foros de debate, talleres, jornadas, mentorías... Recuerda que la interacción con compañeros, profesores y profesionales te permitirá desarrollar competencias y habilidades muy demandadas como el trabajo en equipos transversales, la comunicación eficaz...

NÓMADAS DIGITALES

Vivir en Londres, trabajar en Barcelona y estudiar en Madrid, una posibilidad real



¿Cuáles son las ventajas de esta nueva forma de estudiar, trabajar y residir en diferentes partes del mundo, sin moverse de casa?

APGB

Internet y las nuevas tecnologías han cambiado la forma de entender el trabajo. Cada vez más el mercado laboral español está implantando el teletrabajo como una nueva relación entre profesionales y empresas. En concreto, el 60% de los empleados trabajará desde casa en el año 2022, según las previsiones de **Virgin Media Business**. Además, 9 de cada 10 millennials, un segmento que pronto alcanzará puestos de dirección, considera el teletrabajo como una prioridad, según datos de diversos estudios analizados por Polycom.

Requisitos INDISPENSABLES

LOS ÚNICOS REQUISITOS indispensables para poder trabajar a distancia son un dispositivo móvil y conexión a internet. ¿Por qué no hacerlo desde una cafetería, un hotel, una playa o desde cualquier otro lugar en el mundo? Este nuevo fenómeno ha dado lugar a un nuevo perfil conocido como nómada digital, que no son otros que aquellos que aprovechan las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para poder vivir, trabajar e, incluso, estudiar en cualquier parte del mundo sin moverse de casa.

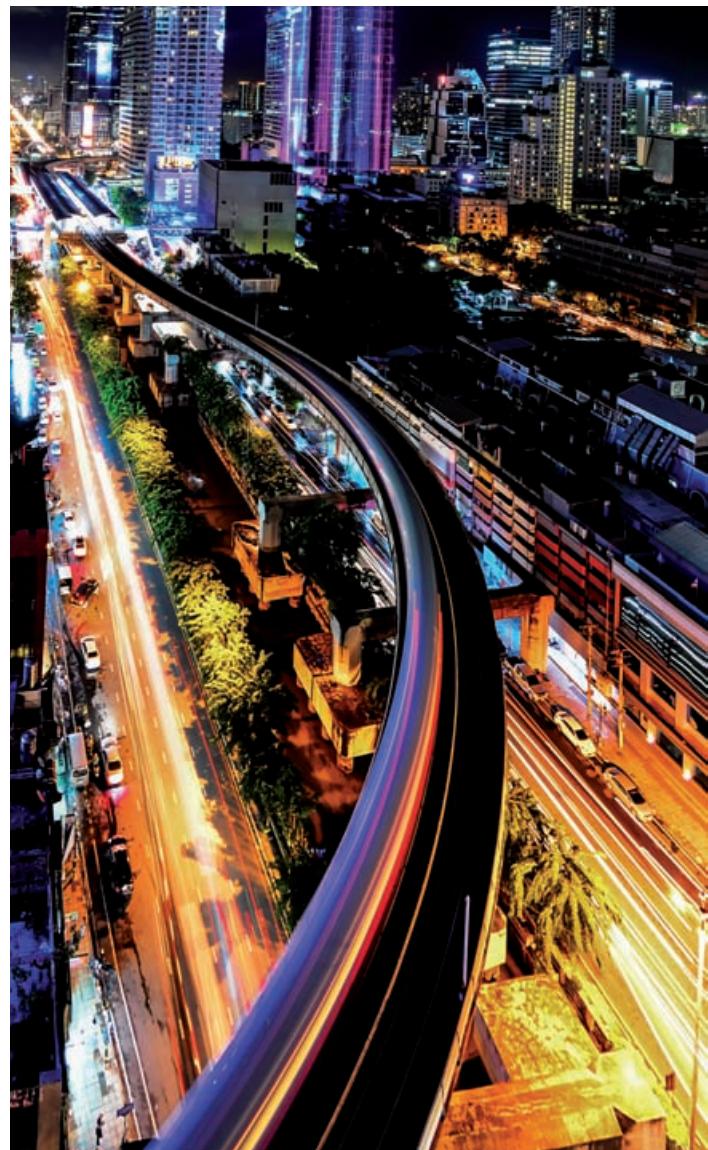


La mayoría son personas con oficios que no dependen de una ubicación geográfica concreta para llevarlos a cabo, como fotógrafos, periodistas, escritores, diseñadores web o bloggers, entre otros.

VENTAJAS

Sin embargo, ¿cuáles son las ventajas de ser un nómada digital? **IMF Business School** ha analizado los puntos a favor de esta práctica cada día más popular:

- 1.** En primer lugar, ofrece la posibilidad de crear una rutina que permita compaginar las obligaciones con las pasiones, ya que es el propio empleado quien decide cuándo y dónde desarrolla su labor profesional.
- 2.** Otro punto a favor es la ventaja de mantener el equilibrio de la vida personal y profesional.
- 3.** Además, beneficia la salud, ya que el 73% de los trabajadores afirma comer más sano cuando trabaja desde casa, según datos de **Workshifting**.



LLEGADO A ESTE PUNTO, la pregunta es si las empresas también se verían recompensadas con estas nuevas prácticas. La respuesta es sí. Cuando potencian el teletrabajo dentro de sus organizaciones, las compañías ven aumentar su productividad entre un 10 % a un 20 %, según datos de **Workshifting**.

TODOS ESTOS BENEFICIOS INCIDEN directamente en la formación. El ritmo de vida actual impone en muchos casos la formación online como la opción más interesante para muchas personas, ya que es la que mejor se adapta a sus necesidades y a su disponibilidad.

- 4.** Uno de cada 4 trabajadores afirma sufrir menos estrés cuando desarrolla su trabajo desde su domicilio, según afirma el mismo estudio.
- 5.** Un solo día laboral a distancia podría reducir el efecto invernadero en 423.000 toneladas de gases, el equivalente a sacar 77.000 automóviles a las calles durante todo un año, de acuerdo con **Workshifting**.
- 6.** Por si eso fuera poco, 8 de cada 10 empleados afirman que serían más felices si pudieran trabajar desde el hogar, como muestra un informe de Adecco.



**Ángel Martínez,
SOCIO FUNDADOR DE EXECOACH
www.execoach.es**



LAS CLAVES PARA NEGOCIAR EN UNA ENTREVISTA DE TRABAJO



IMAGÍNATE QUE ESTÁS EN LA TERCERA FASE de selección de una empresa de la que llevabas detrás de ella bastante tiempo y en esa entrevista, que te has preparado concienzudamente, la persona de RRHH o el director que te quiere hacer una oferta para contratarte, de repente te dice: "Como supongo que sabrás, estamos considerando otros candidatos. Nos encajas en el perfil y esperamos que la sensación sea mutua".

Te acaban de hacer una oferta por debajo del salario que tenías en mente. Tú sin embargo, le preguntas si el salario es negociable y la respuesta es: "Normalmente nosotros no contratamos a personas con tu perfil, pero en este caso estamos haciendo un esfuerzo por contratarte porque nos interesan mucho tus competencias personales.

Por otra parte, te puede ocurrir que sepas que en tu mismo puesto, en otras empresas se paga mucho más yquieres ver la posibilidad de un incremento salarial. Desafortunadamente los presupuestos son apretados y tu jefe normalmente no reacciona muy bien cuando la gente le pide aumentos. ¿Qué harías?

Muchas veces, para las personas es difícil saber qué salario es el justo, y cuál está por encima de sus posibilidades porque cada candidato, sobre todo en puestos muy cualificados, se ofrecen diferentes beneficios que la compañía valora de un modo u otro. Estas son las 8 reglas que no puedes saltarte en una entrevista de trabajo:

NO INFRAVALORES LA IMPORTANCIA DE LA SIMPATÍA

Es importante no olvidar que las negociaciones son humanas. Es mucho más difícil decir NO a una persona que te cae bien que a otra que simplemente ha sido educada, sin más. Nunca tenses la relación con un negociador en una entrevista de trabajo.



PARA LAS PERSONAS ES DIFÍCIL SABER QUÉ SALARIO **ES EL JUSTO**, Y CUÁL ESTÁ POR ENCIMA DE SUS POSIBILIDADES PORQUE CADA CANDIDATO, SOBRE TODO EN PUESTOS MUY **CUALIFICADOS**"

EXPLICA POR QUÉ TE MERECES LO QUE ESTÁS PIDIENDO

No dejes que tu propuesta se explique por si sola. Debes explicar punto por punto todos los beneficios que obtendrá la empresa accediendo a tus peticiones.

ENTIENDE A LA PERSONA QUE SE VA A SENTAR A NEGOCIAR CONTIGO

Las empresas no negocian, lo hacen las personas. Ten en cuenta que no es lo mismo negociar con tu futuro jefe que con un director de RRHH. Tu jefe se va a centrar en la relación contigo en el día a día y en los problemas que le vas a solucionar. Sin embargo el de RRHH se focalizará en tus aspectos personales y cómo puedes encajar con la cultura de la organización. Destaca tus beneficios de forma individual.

TRATA DE ENTENDER LOS LÍMITES DE LA COMPAÑÍA

Es posible que la persona con la que estés negociando, tenga límites salariales que tú no conozcas. No pienses que la empresa está utilizando trucos sucios para negociar. En muchos casos no es así. Debes intentar entender los límites de la oferta y negociar los aspectos flexibles, como la fecha de comienzo, las vacaciones, los bonus etc...

PREPÁRATE PARA PREGUNTAS DIRECTAS

Si te preguntaran, ¿Estaría usted dispuesto a empezar mañana a trabajar? ¿Dirías que sí? En una negociación debes tener muy claras tus posiciones, aunque sean flexibles y no dudar frente a preguntas claras. Mi recomendación es que nunca mientas en una entrevista de trabajo. Si tu interlocutor tiene mucha experiencia y es intuitivo, se dará cuenta. Así que prepárate para las preguntas más complicadas y si no te las has preparado, simplemente sé honesto.

NEGOCIA TODO EL CONJUNTO

Tristemente mucha gente solo negocia el salario. Ten en cuenta aspectos como, la flexibilidad laboral, posibilidades de crecimiento, el nombre que te va a dar en el currículum, responsabilidades, horario, viajes, formación continua, ambiente de trabajo, etc.

NO NEGOCIES SOLO POR NEGOCIAR

Un error que comenten algunas personas es negociar solo por el hecho de tener que hacerlo. Recuerda que si presionas mucho a la otra parte, puede que "ganes" la negociación pero que tenga un coste elevado en la relación.

Y POR ÚLTIMO ... NUNCA DES ULTIMATUMS

No hay nada que moleste más a un negociador que un ultimatum. Si lo haces, atente a las consecuencias. Estás yendo a cara o cruz, así que piénsatelo dos veces antes de hacerlo.

El post de **HÉCTOR MERODIO**

eCommerce - Analítica Web - Shopify
Expert - Marketing Online



TRES EJEMPLOS

de tiendas Shopify de moda para hombres

El mundo de la moda sigue creciendo, cada día surgen nuevas marcas que compiten con las clásicas marcas ya establecidas. En este post mostramos tres ejemplos de tiendas Shopify de Moda para Hombres.



Coolligan

SE TRATA DE UNA MARCA española que diseña fundamentalmente camisetas de vestir inspiradas en equipaciones de equipos históricos o leyendas del fútbol. Su catálogo de productos ha ido creciendo con el tiempo y actualmente tienen también pantalones y calzado.

Smitzy

ESTA MARCA ESPECIALIZADA en la diseño y producción de pantalones tipo chino, ha comenzado hace pocos meses pisando fuerte. Sus estándares de calidad son muy altos, fabricando la mayor parte de sus prendas en Europa y muchas de ellas en España. También se aseguran que sus proveedores cumplan con los requisitos medioambientales de la Unión Europea, y sus proveedores tienen certificados Standard 100 by OEKO-TEX y Sustainable Textile Production (STeP) by OEKO-TEX®. Además Smitzy hace una labor social muy importante con los niños, donando el 5% de cada venta a una fundación.



WILLIAM ABRAHAM



MIENTRAS QUE LOS DOS EJEMPLOS anteriores eran tiendas Shopify desarrolladas sobre una plantilla y con pequeños retoques, ahora toca hablar de una tienda diseñada al 100% a medida. WILLIAM ABRAHAM es una marca especializada en calcetines premium para hombre. La fotografía de esta tienda es espectacular y su sistema de navegación es muy bueno. Además la tienda esta llena de looks que incitan a comprar y si pulsas sobre la foto del look te lleva directamente a la ficha de producto.



Seduce y venderás

Un libro dirigido especialmente a emprendedores, vendedores, profesionales del marketing y directivos en general, con una historia que puede disfrutar cualquier lector inteligente, y que se convertirá en el manual definitivo para enamorar a clientes y consumidores.

Autor: Enrique de Mora y Sara Villegas - Precio: 15,00 €

Efecto dominó

En su libro, la edición española del libro Rippling sobre emprendimiento social, Beverly explica a través de 5 sencillos principios como una iniciativa social puede ser, además de exitosa, transformadora, duradera y sobre todo, capaz de generar un cambio sistémico.

Autor: Beverly Schwartz - Precio: 15,00 €



27 conversaciones con emprendedores españoles

Una pequeña fuente de comunicación y de ilusión. En la medida de que a través de la lectura de sus páginas puedan ver que emprender es posible y que es desde el emprendimiento como se pueden poner en marcha otras formas de negocio, otras formas de hacer las cosas y otras formas de hacer avanzar España.

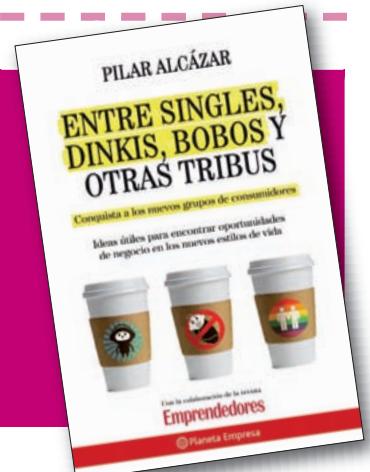
Autor: Fernando Giner de la Fuente - Precio: 16,00 €



Entre singles, dinkis, bobos y otras tribus

El objetivo del libro es despertar la conciencia de emprendedores y pymes sobre las oportunidades de negocio que pueden desarrollar si intentan dar respuesta a las nuevas demandas de la sociedad actual. No se trata pues de libro estrictamente de marketing, aunque el lector encontrará muchas ideas y ejemplos de lo que es el marketing actual.

Autor: Pilar Alcazar - Precio: 24,00 €



The screenshot shows a blog post by Tomás Santoro, CEO of SumaCRM. The post discusses his entrepreneurial journey, mentioning he has started three companies and is now launching his fourth. He aims to reach a monthly turnover of 100,000 €. The post includes a timeline graphic showing milestones like '28 de Febrero Hoy Nuestra facturación está en 25.000 €/mes' and 'Mis 5 películas favoritas sobre ventas y qué he aprendido de ellas'. It also features a sidebar with a bio and a sign-up form.

Viaje a la isla del tesoro de los 100.000 €/mes

"En los últimos 8 años he montado 3 empresas. Ahora empiezo mi cuarta y en este nuevo viaje lo estoy contando todo hasta que llegue a la isla del tesoro: facturar 100.000 €/mes." Tomás Santoro CEO de SumaCRM, Ingeniero Informático y enamorado del mar y del kitesurf, es el autor de este blog en el que nos cuenta el día a día de una startup.

The screenshot shows the Lancetalent website, which is focused on freelance work. It features a header with navigation links like 'PLANIFICA Y FINANCIÉ', 'DISEÑA', 'DESARROLLA', 'PROMOCIONA', 'FREELANCER', and 'CARTAS DE ÉXITO'. Below the header, there's a large image of a cloud with arrows pointing to a laptop, representing digital work. A sidebar on the right displays news items such as 'Características Básicas De Un Buen Theme De WordPress + 8 Plantillas' and 'ÚLTIMOS PROYECTOS FREELANCE' from themeforest.

Lancetalent

Enfocado al trabajador freelance y al que utiliza este método de contratación. Encontrarás, proyectos, temas de diseño, desarrollo web y de aplicaciones, marketing online o creación de contenidos.

The screenshot shows the Universidad Europea website. It features a banner for 'Universidad Europea' with a call-to-action 'Informate'. Below the banner, there are sections on 'Factores que impulsan a las empresas a internacionalizarse', 'La economía colaborativa en el nuevo escenario empresarial', and 'NUEVOS CURSOS PARA AUTÓNOMOS'. The footer contains links to various university services like 'Autónomos', 'Emprendedores', 'Hypes', 'Formación', 'Ayudas', and 'Noticias'.

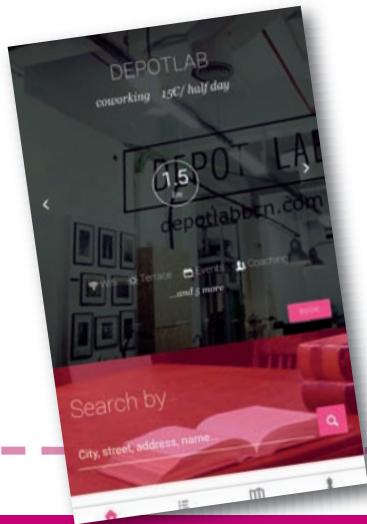
Redautónomo

Dedicado al sector de pequeños negocios y autónomos, con temas diversos como la recopilación de ayudas para la apertura de negocios y desarrollo de actividad por parte de los autónomos y otras noticias de este sector de la economía.

The screenshot shows the UniMOOC website. It features a header with 'UniMOOC' and navigation links for 'Inicio', 'Cursos', 'Afiliados UniMOOC', 'Blog', and 'Sobre UniMOOC'. The main content area includes articles like 'Las mejores bases de datos científicas en castellano' and 'La revolución de los mercados tradicionales: El caso de LaFrutería.es'. A sidebar on the right encourages users to subscribe to the blog and provides a call-to-action for 'APRENDE, DESARROLLA Y VALORA TU MODELO DE NEGOCIO CON UNIMOOC'.

UniMOOC

Un blog que recoge noticias, eventos, ayudas y cualquier otra cosa útil para ayudarte a emprender.



Daysk

Una app que promueve la movilidad profesional y facilita el trabajo a distancia.

Kiwi Campus



App que conecta a estudiantes mediante favores o entregas a demanda en los campus universitarios.



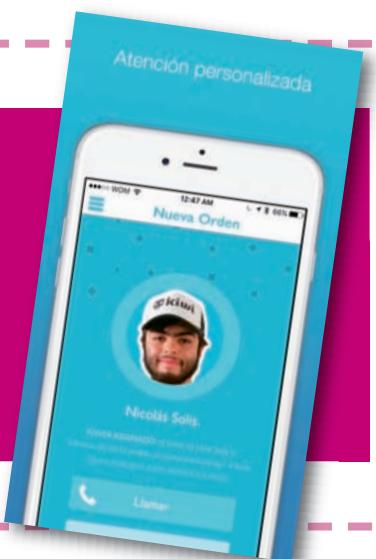
Dragon Dictation

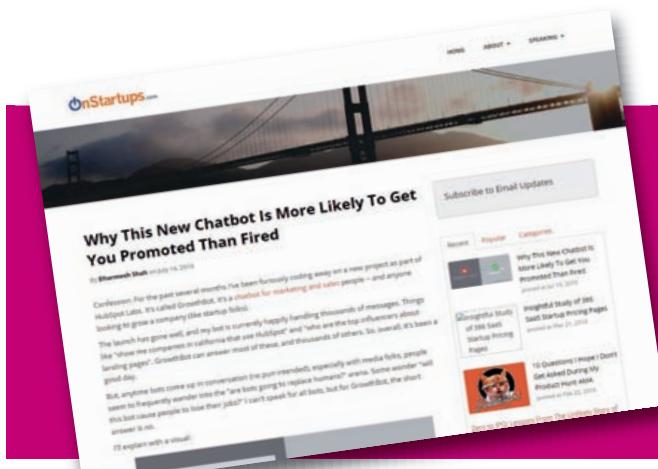
Es una app móvil de reconocimiento de voz con la que podrás dictar a tu smartphone lo que se te ocurra.

Posee una enorme precisión al momento de transcribir la voz, algo muy útil para largos informes, y es cinco veces más rápido que escribir simplemente a mano.

XOPIK

Herramienta de marketing móvil que permite lanzar campañas promocionales a coste 0. Ideal para pymes y empresas con pocos recursos. Ofrece la posibilidad de medir el impacto de la campaña.



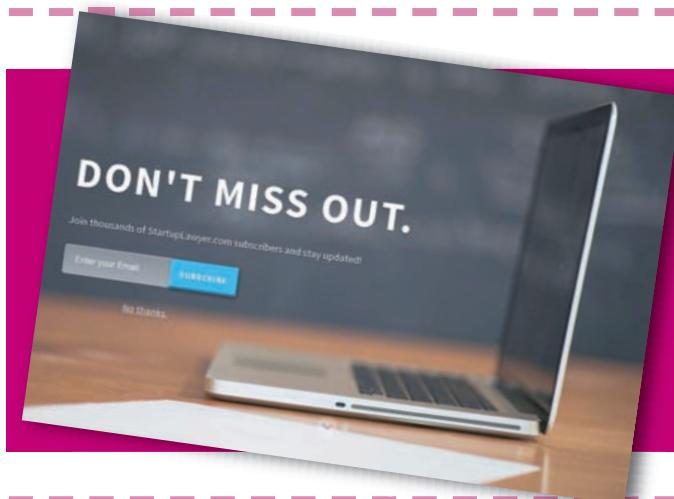


On Startups

Es una web para obtener consejos, ideas y experiencias para nuevos emprendedores.

Steve Blank

Un portal en el que podemos aprender cómo identificar e involucrar a los primeros clientes para tu producto.

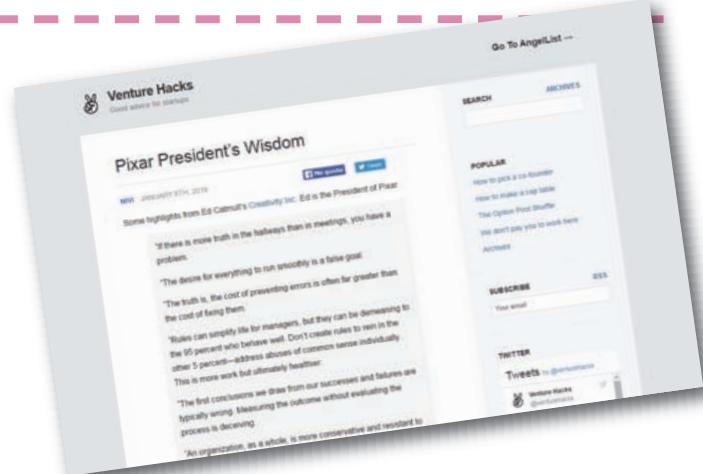


Venture Hacks

Una web de consejos y recomendaciones a la hora de emprender.

Startup Lawyer

Una web que nos informa sobre aspectos legales básicos a la hora de poner en marcha un negocio.



RESERVA EL 9 DE MARZO al emprendimiento social

El Premio G5 Innova, referente en el emprendimiento social en España, celebra el próximo 9 de marzo a las 18:00h., la entrega de la III Edición, en el Madrid Internacional Lab del Ayuntamiento de Madrid.

LOS TRES FINALISTAS: La Exclusiva, Voluntechies e Insulclock, presentarán mediante un elevator pitch de 7 minutos sus proyectos, que tienen como objetivo solucionar distintos problemas sociales. Seguidamente el Jurado, compuesto por nueve expertos comprometidos con lo social y la innovación, dará a conocer al ganador de la III Edición del Premio G5 Innova. Con el Premio G5 Innova se buscan emprendedores sociales con proyectos innovadores para solucionar diferentes problemáticas y necesidades sociales. Grupo 5, promotor de este premio, es una empresa de gestión de servicios sociales y educativos profesionales públicos y privados.



Abierta la quinta edición de "Impulso Emprendedor"

EL GOBIERNO DE NAVARRA ha puesto en marcha la quinta edición de "Impulso Emprendedor", que facilitará a 10 proyectos empresariales un programa específico de aceleración y una dotación económica para que puedan desarrollarse y convertirse en nuevas empresas en Navarra. Esta nueva convocatoria cuenta con el apoyo de **Caja Rural de Navarra, Cinfa, Corporación Mondragón, Correos, Inycom, Jofemar, MTorres, Mutua Navarra, Uscal y Viscofán**, que apadrinarán cada una de ellas un proyecto tanto económicamente como con acciones de mentorización.

"Impulso Emprendedor" ofrecerá a 10 proyectos, durante cuatro meses, un programa específico de aceleración empresarial, proporcionado por **CEIN**, así como una asignación económica de 8.000 euros y mentorización, que aportarán las firmas patrocinadoras. Además, facilitará otros servicios de valor para convertir en nuevas empresas a los proyectos participantes.



Esta iniciativa está abierta a personas emprendedoras de cualquier procedencia que tengan un proyecto innovador con potencial de crecimiento que quieran hacer realidad en Navarra.

Las personas interesadas en participar podrán presentar su candidatura hasta el día 22 de marzo completando el **formulario de solicitud** disponible en cein.es, donde también se encuentra toda la información sobre el programa.

PREMIOS EVERIS 2017

A TRAVÉS DE SUS PREMIOS AL EMPRENDIMIENTO, la fundación everis convoca, un año más, este concurso internacional que premia aquellos proyectos innovadores, disruptivos y con base tecnológica, que puedan generar un antes y un después en nuestra sociedad.

El Premio everis se otorga a propuestas que tengan como finalidad la explotación de una innovación tecnológica, de gestión, social o ambiental. El ganador del premio obtendrá una dotación económica de 60.000 euros para el desarrollo y el lanzamiento de su empresa, así como servicios de acompañamiento y apoyo por parte de i-deals, valorados en 10.000 euros.

Puedes registrar tu proyecto hasta las 23.59 hora española del 31 de marzo de 2017.

EMPRENDEDORES Y SEEDROCKET, la unión de donde nace el éxito

Abierto el plazo para la XVII edición de su Campus de Emprendedores, que se celebrará del 23 al 26 de mayo en Barcelona

HASTA EL PRÓXIMO 13 DE ABRIL, se abre una nueva oportunidad para todos aquellos emprendedores que quieran emular la trayectoria de empresas como Habitissimo, Kantox o Escapada Rural. Éstas son solo 3 de las 17 startups que han logrado el éxito tras su paso por el Campus de Emprendedores de SeedRocket, la aceleradora fundada por Vicente Arias y Jesús Monleón en 2008.

Para participar en esta nueva convocatoria del Campus de Emprendedores, que se celebrará en Barcelona del 23 al 26 de mayo, los interesados tienen que inscribirse en [este link](#). Los requisitos son que los proyectos tengan versión beta o prototipo, estén relacionados con el sector de Internet o de los dispositivos móviles, que busquen inversión para desarrollarla y tengan una clara visión global de crecimiento.



Los proyectos finalistas que consigan participar en el XVII Campus de Emprendedores accederán a formación impartida por emprendedores de éxito, sesiones de mentoring, encuentros con business angels y a una financiación que puede alcanzar hasta los 200.000 €.

thin bike

schindelhauer



COMPRA
exclusiva
en
www.bikeandbici.com

Bike and **Bici**

