

LAS CLAVES DE INVERSIÓN EN STARTUPS

METRICAS

METRICAS, CRECIMIENTO Y GROWTH HACKING



STARTUP  **XPLORE**
get found. get funded

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

Javier Megias Terol
[@jmegias](https://twitter.com/jmegias)

STARTUPXPLORE

get found. get funded

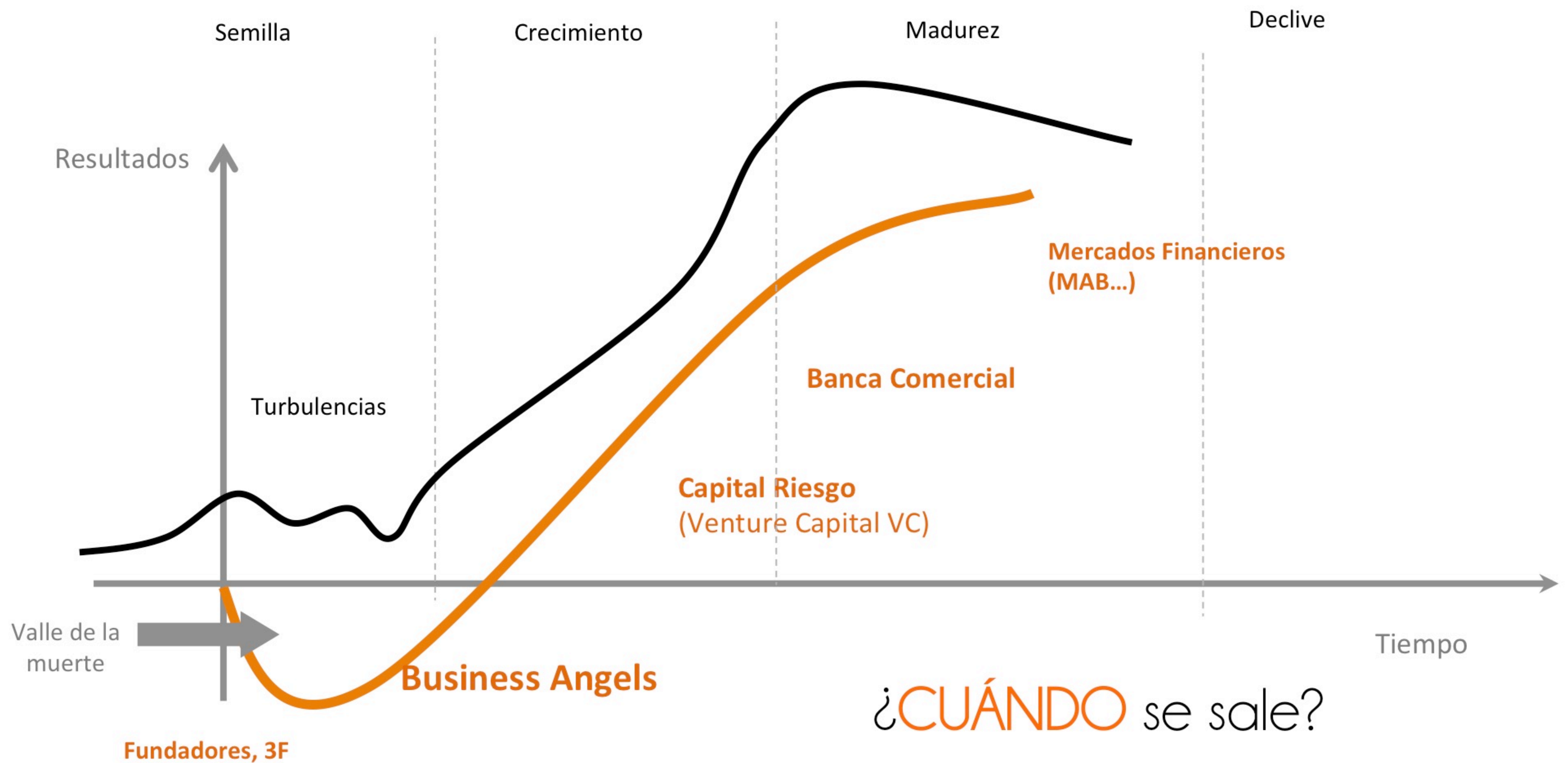


¿QUÉ ES Y COMO FUNCIONA?

STARTUPXPLORE

1

El ciclo de vida de la inversión y su peso en el crecimiento



¿EN QUE MOMENTO SE ENTRA?

FINANCIACIÓN

LAS 3 FASES DE LA **STARTUP**

¿Tengo un problema que vale la pena resolver?

¿Cómo acelero el crecimiento?



¿He construido algo que quiere la gente?

¿Qué es una

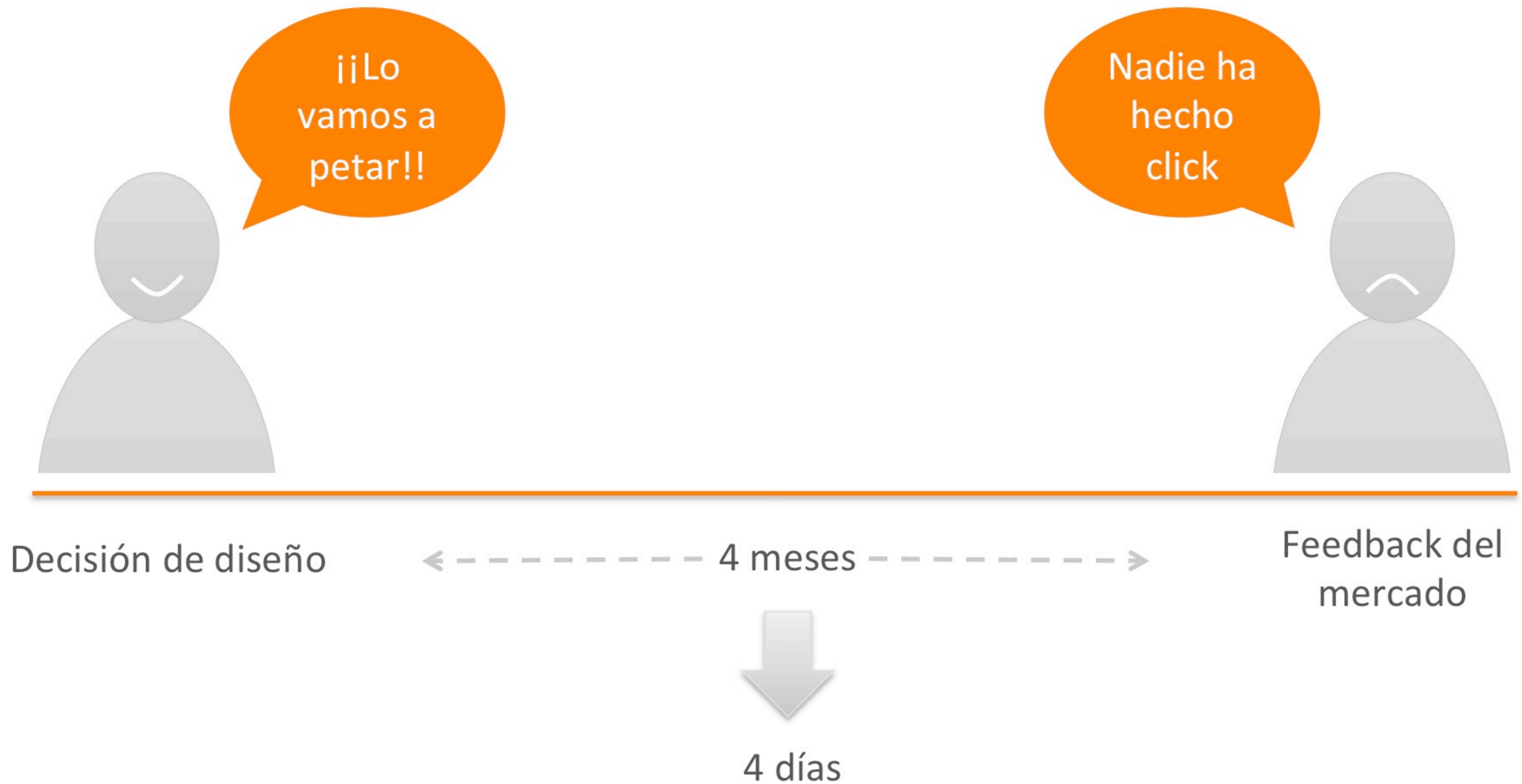
STARTUP?



“Una startup es una organización *temporal* diseñada para *descubrir* un modelo de negocio *rentable y escalable*”

* Es un experimento, no una gran empresa en pequeño





LA CLAVE ES TENER PRONTO EL
FEEDBACK



- ✓ Probar hipótesis
- ✓ Mínimo gasto
- ✓ Decisiones basadas en mercado

UN CICLO DE APRENDIZAJE+EJECUCIÓN

AGIL Y VELOZ



Sign In

Highrise
Simple CRM by 37signals

"Keeping track of our business contacts was a pain when we all shared a single spreadsheet. Highrise is much better."

— Jocelyn, Project Manager at One Design

- ✓ Save and organize notes and email conversations for up to 30,000 customers and contacts.
- ✓ Keep track of proposals and deals. Share status with your company, department, or team.
- ✓ Never forget to follow-up. Get a text message or email so you never forget to make the call.
- ✓ Over 60 feature add-ons

See Highrise Plans and Pricing

Risk-free 30-day trial. Cancel anytime.

Customer Support Highrise is a registered trademark of 37signals, LLC. All text and design is copyright ©1999–2012 37signals, LLC. All rights reserved.

102.5% 



Highrise
Simple CRM by 37signals

"Keeping track of our business contacts was a pain when we all shared a single spreadsheet. Highrise is much better."

— Jocelyn, Project Manager at One Design

- ✓ Save and organize notes and email conversations for up to 30,000 customers and contacts.
- ✓ Keep track of proposals and deals. Share status with your company, department, or team.
- ✓ Never forget to follow-up. Get a text message or email so you never forget to make the call.

See Highrise Plans and Pricing

Risk-free 30-day trial. Cancel anytime.

Customer Support Highrise is a registered trademark of 37signals, LLC. All text and design is copyright ©1999–2012 37signals, LLC. All rights reserved.

Over 170,000 businesses depend on Highrise to manage 20 million contacts & customer relationships.

"Highrise is the perfect fit for my law office."
I generated way too much stuff. Papers and files inside piles and piles of boxes. Highrise helped me get my office in order. Highrise saves me space, money, and time. It's a great product and it works.
— Mayra, Attorney at Law

"We pick up on conversations where we left off."
It was easy at the beginning to keep track of things on paper, but it soon got more difficult to keep everything in order. Now we keep track of 11,000 contacts in Highrise. We love Highrise.
— Jill, Owner of a translation firm

"We use Highrise for 100% of what we do."
We were using a combination of address books and email. Now we hardly use email to keep track of things. I can see what all my employees are working on. We can't live without Highrise.
— Jack, CEO of a software company

TEN ways Highrise helps your business.

- ✓ Review a colleague's notes before calling her contact at the printer
- ✓ Get updates on deals and track your salespeople are working on
- ✓ See all the follow-ups scheduled for today and this week
- ✓ Build a list of all the designers your company has hired in the past
- ✓ Get a reminder to write your client a thank-you note next Friday
- ✓ Review past emails and notes while on a call with a client
- ✓ Keep all important emails from a customer together on one page
- ✓ See all the people your company knows in the local area
- ✓ Schedule a follow-up sales call with a lead or client in 30 days
- ✓ Keep track of problems you're having with vendors and suppliers

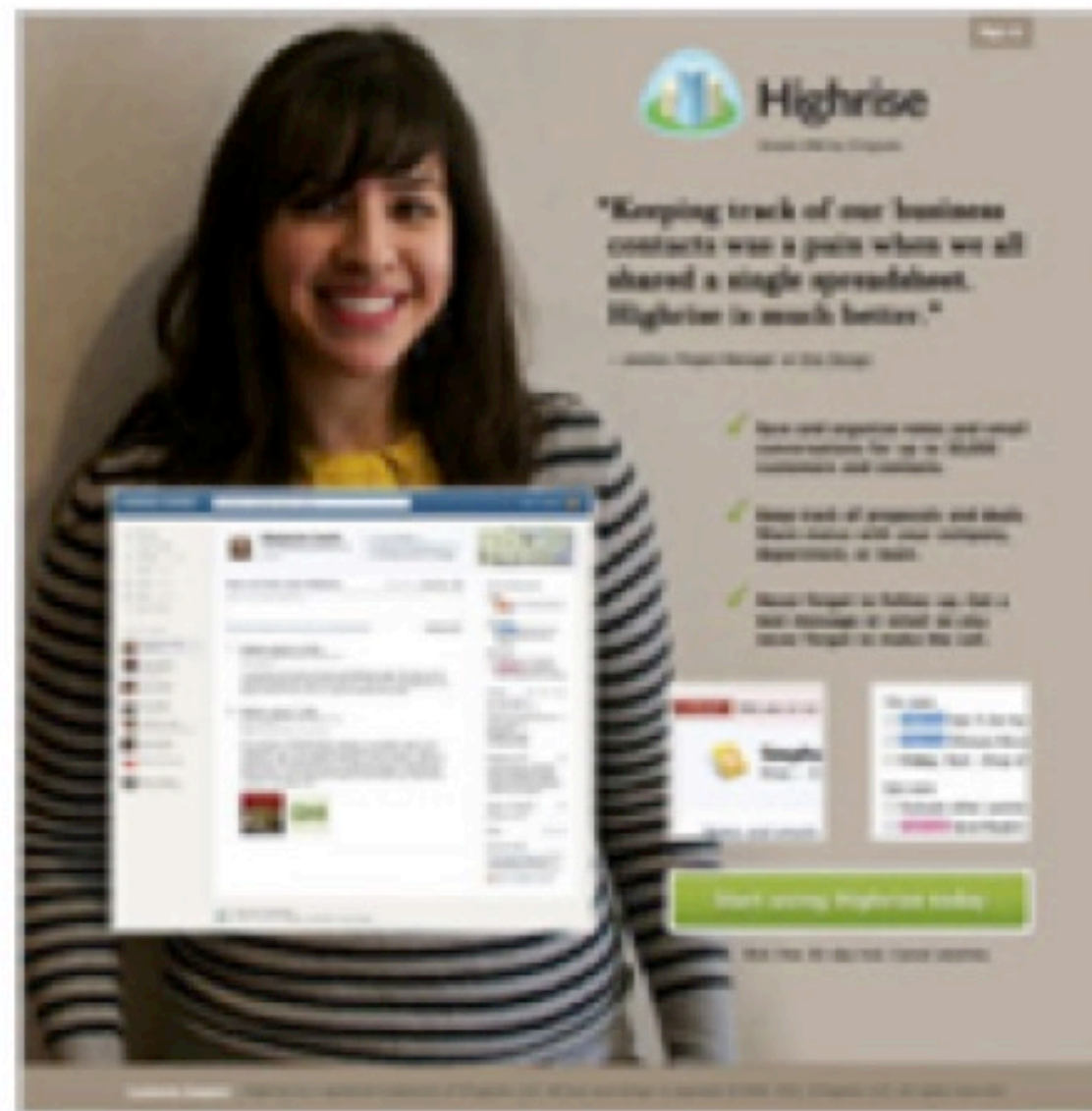
Try Highrise today for FREE, no strings attached.

Start using Highrise today

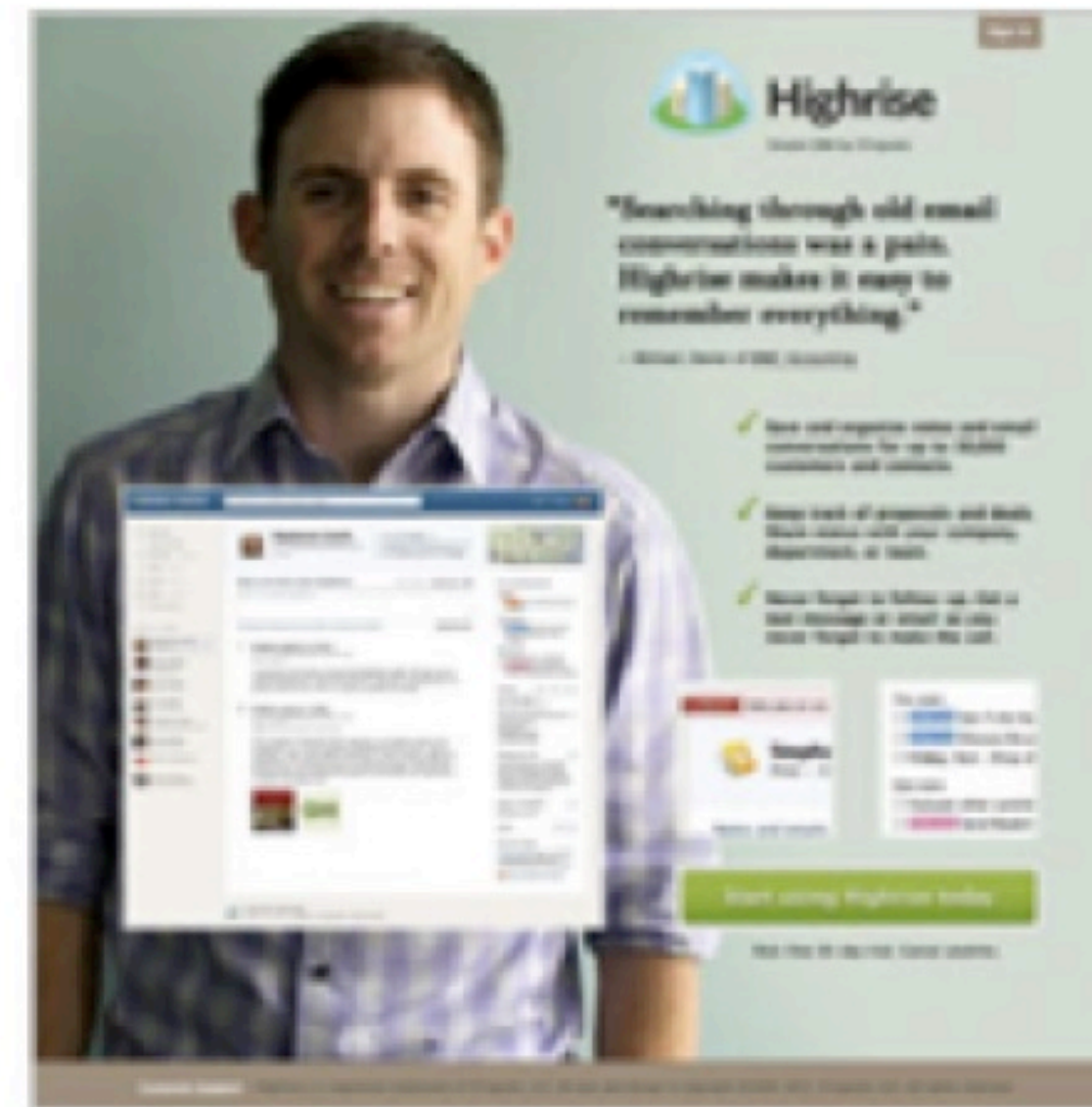
Risk-free 30-day trial. No contracts. No per user fees. Cancel anytime.

Customer Support Highrise is a registered trademark of 37signals, LLC. All text and design is copyright ©1999–2012 37signals, LLC. All rights reserved.

22.7% 

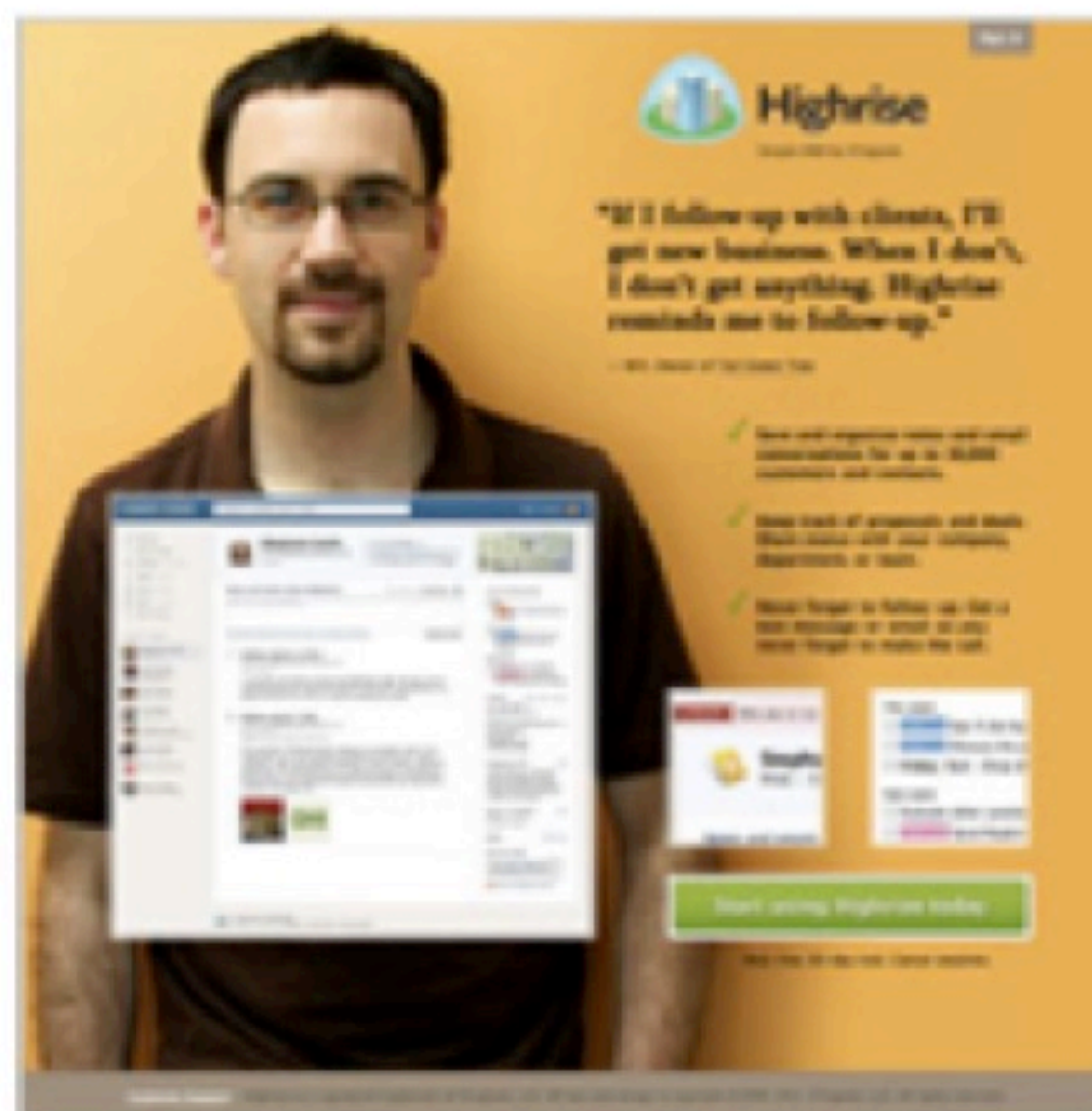


JOCELYN



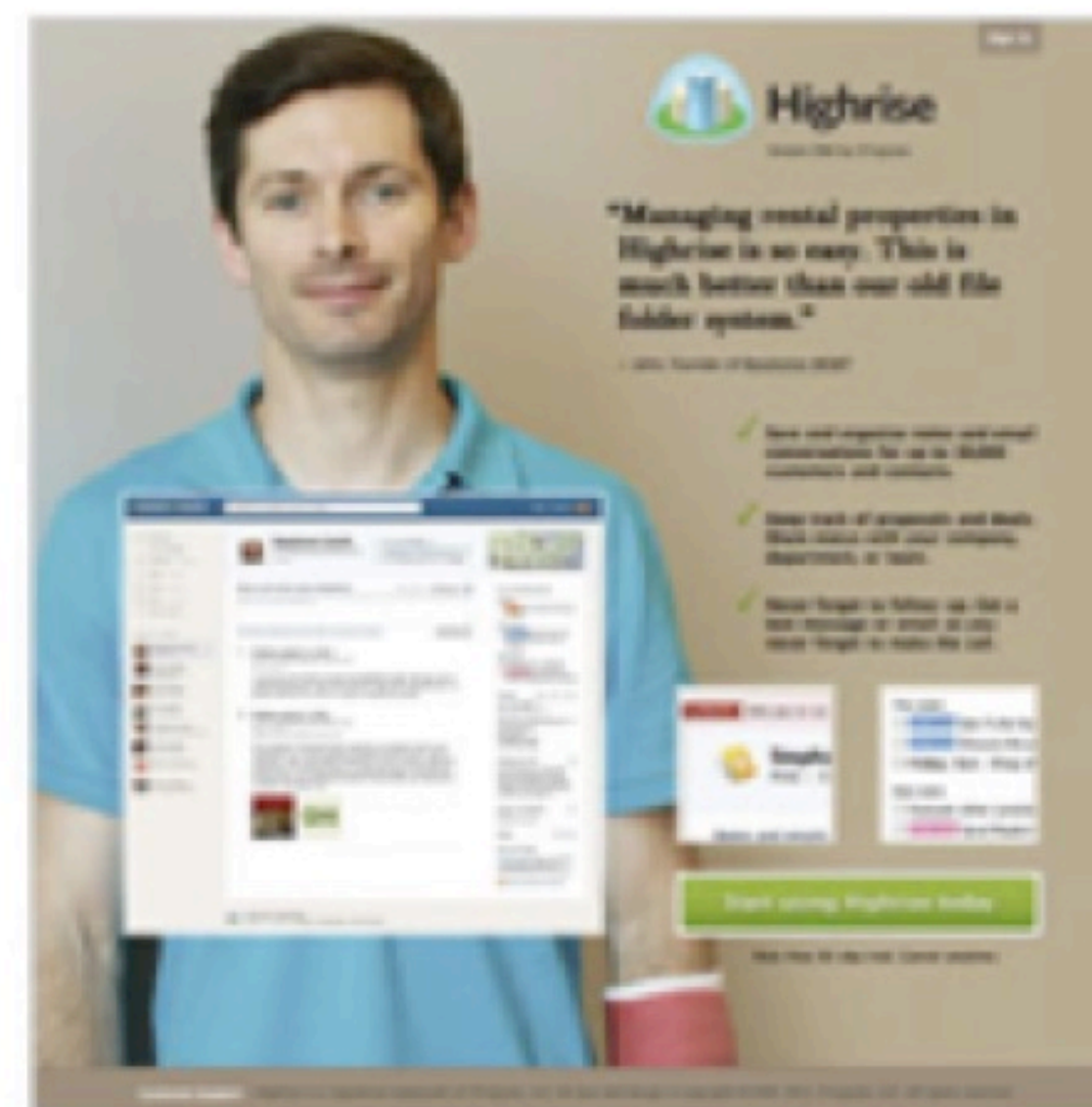
MICHAEL

4.78% ↑



WILL

3.49% ↑



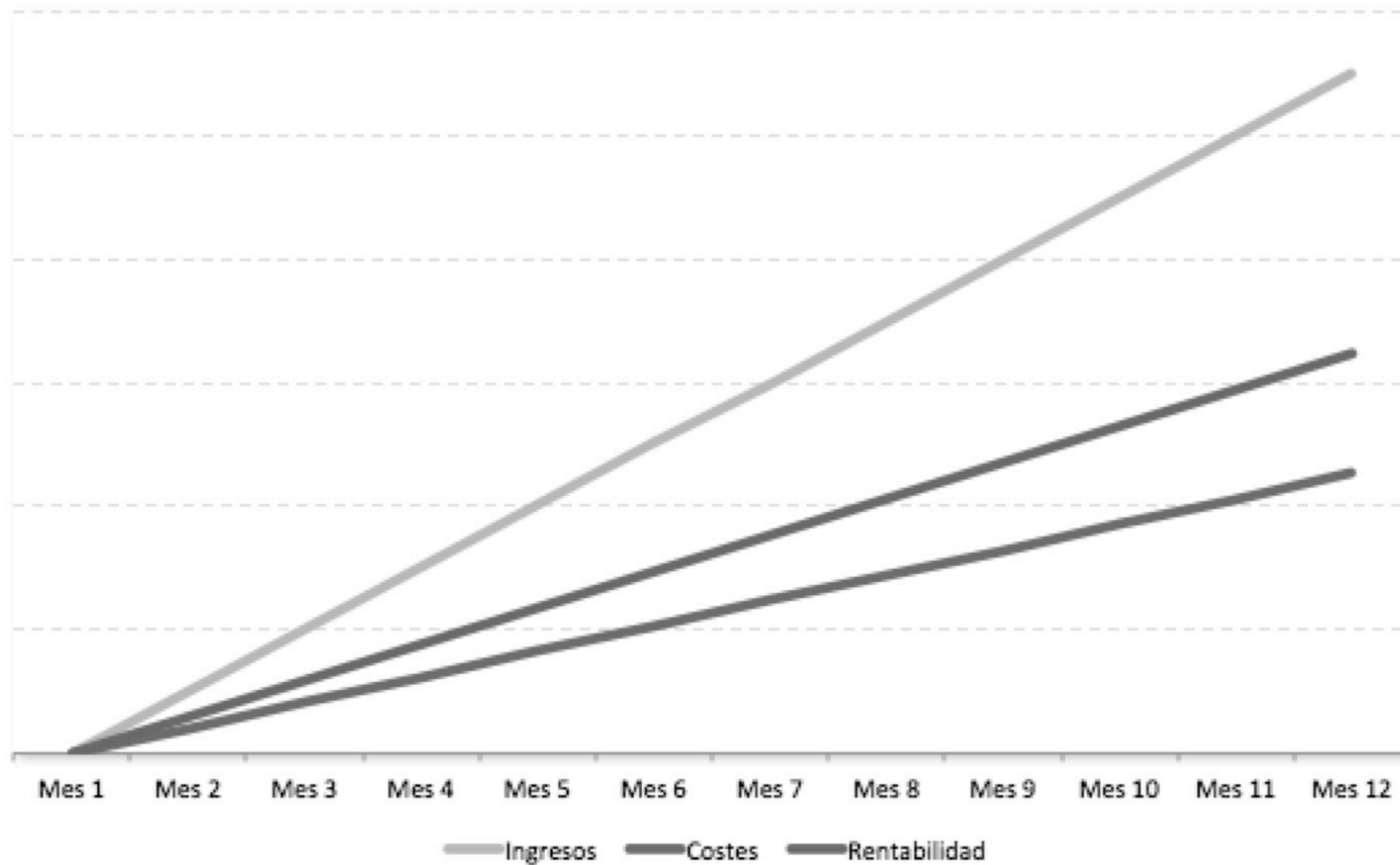
JOHN

3.38% ↓

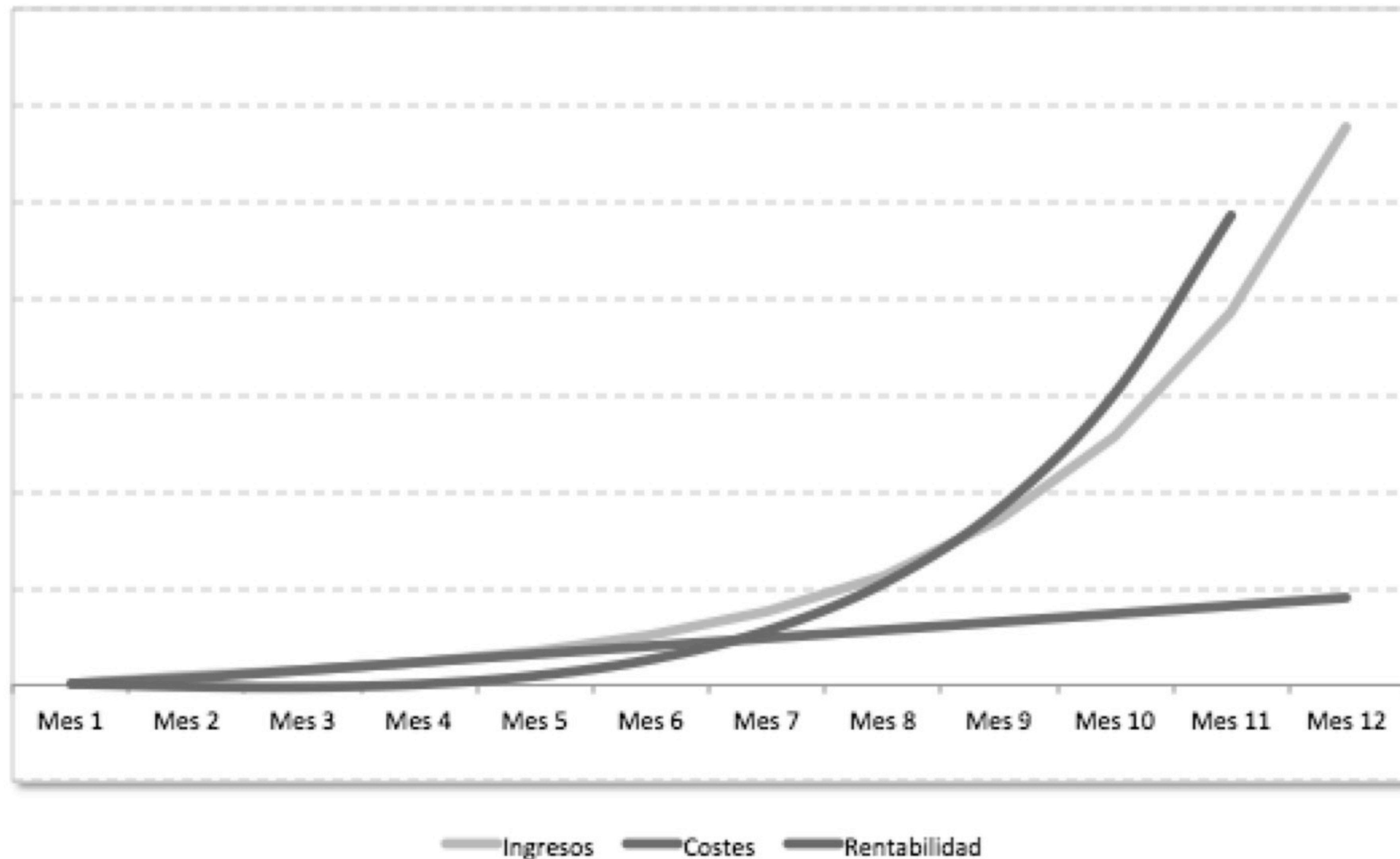
Cuando ya estés
seguro que has
dado con el
clavo... sigue
probando
*(¿pero ahora es el
momento)*



Métricas a vigilar - Seguimiento



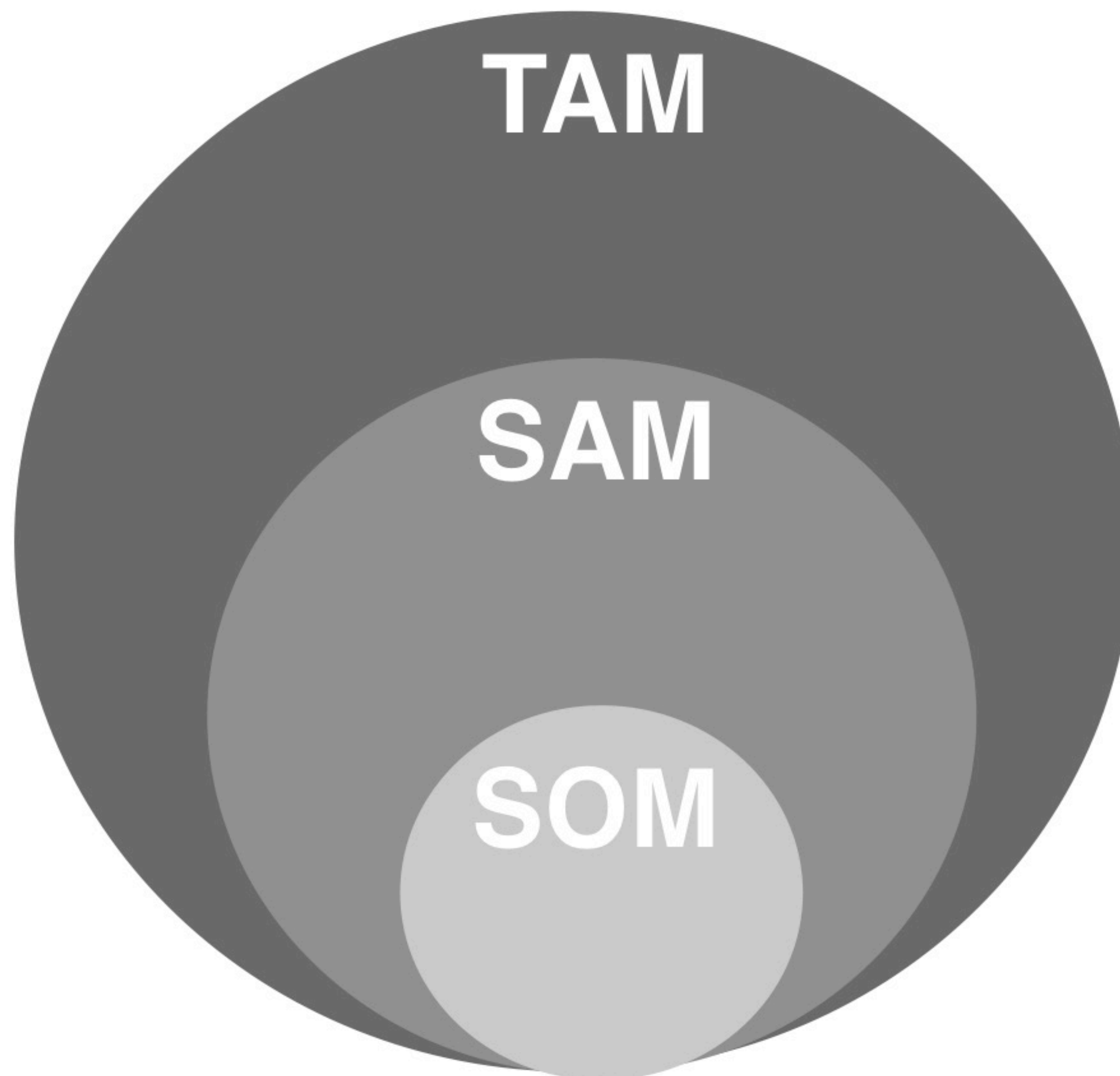
¿Qué es un modelo de negocio NO
ESCALABLE?



¿Qué es un modelo de negocio
ESCALABLE?

METRICAS DEL

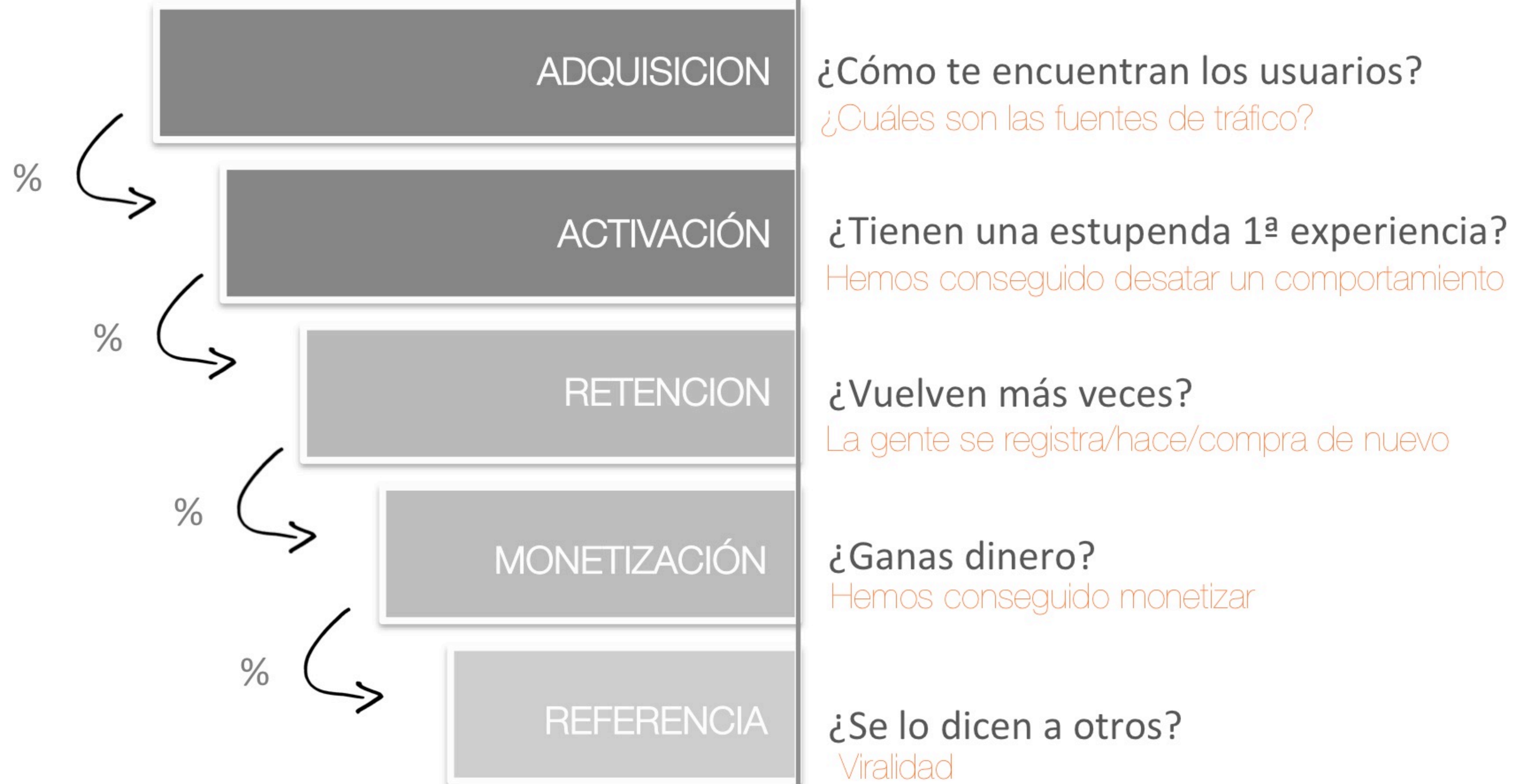
MERCADO?



- ✓ Tamaño ahora o futuro
- ✓ Tasa de crecimiento
- ✓ ¿Puede acabar siendo un monopolio?
- ✓ ¿TAM, SAM, SOM?

¿QUÉ ES LO QUE SE MIDE?
¿**EL EGO**?





LA BASE PARA CONTROLAR SON
MÉTRICAS

IDENTIFICAR ESTRATEGIA DE **CANALES**

SALIDA

- ✓ Publicidad + SEM
- ✓ Relaciones públicas PR
- ✓ Afiliados/embajadores
- ✓ E-Mail
- ✓ Venta directa / fuerza comercial
- ✓ Eventos, Ferias

ENTRADA

- ✓ SEO
- ✓ Estrategias de contenidos
- ✓ Blog
- ✓ Social Media

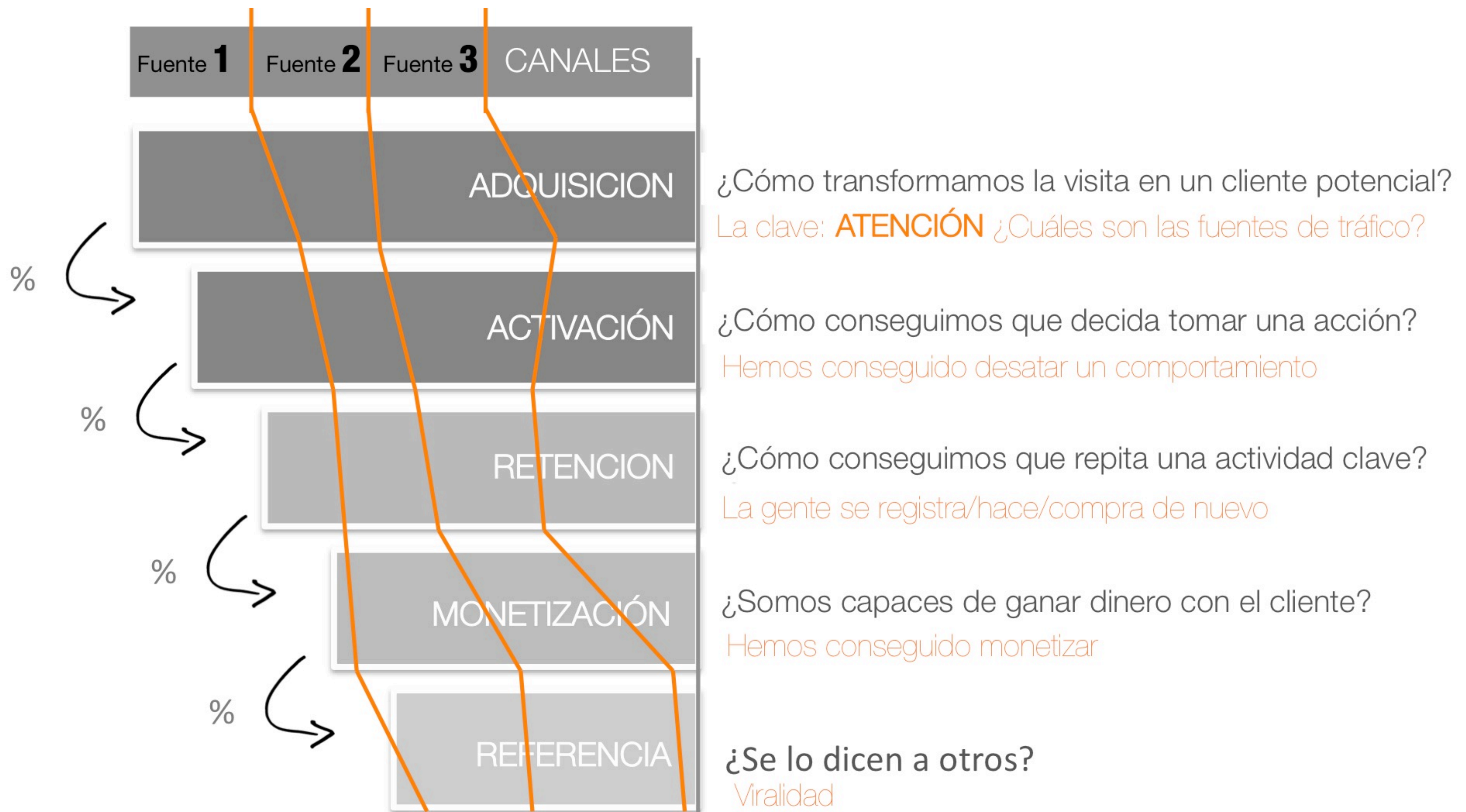
INTERNOS

- ✓ Referencia
- ✓ Generación de Leads

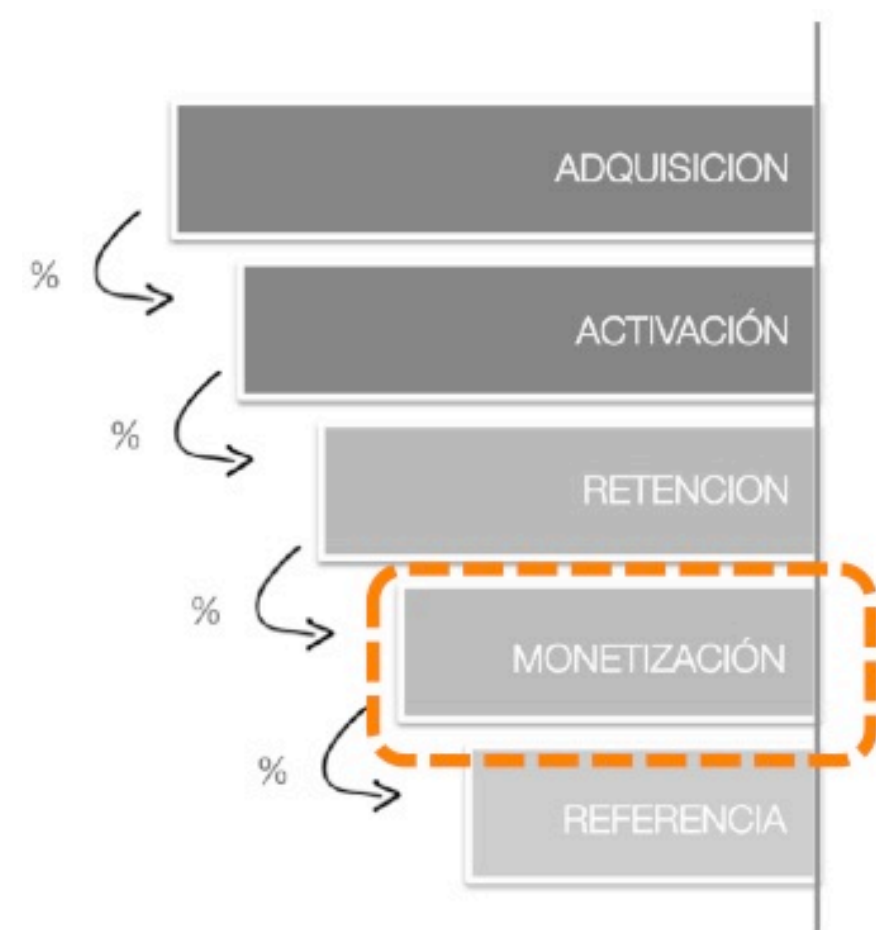
LA CLAVE CON EL TRAFICO ES **PRIORIZAR**



- ✓ Volumen
- ✓ Segmentación
- ✓ Tiempo
- ✓ Atribución
- ✓ Coste
- ✓ Escalabilidad



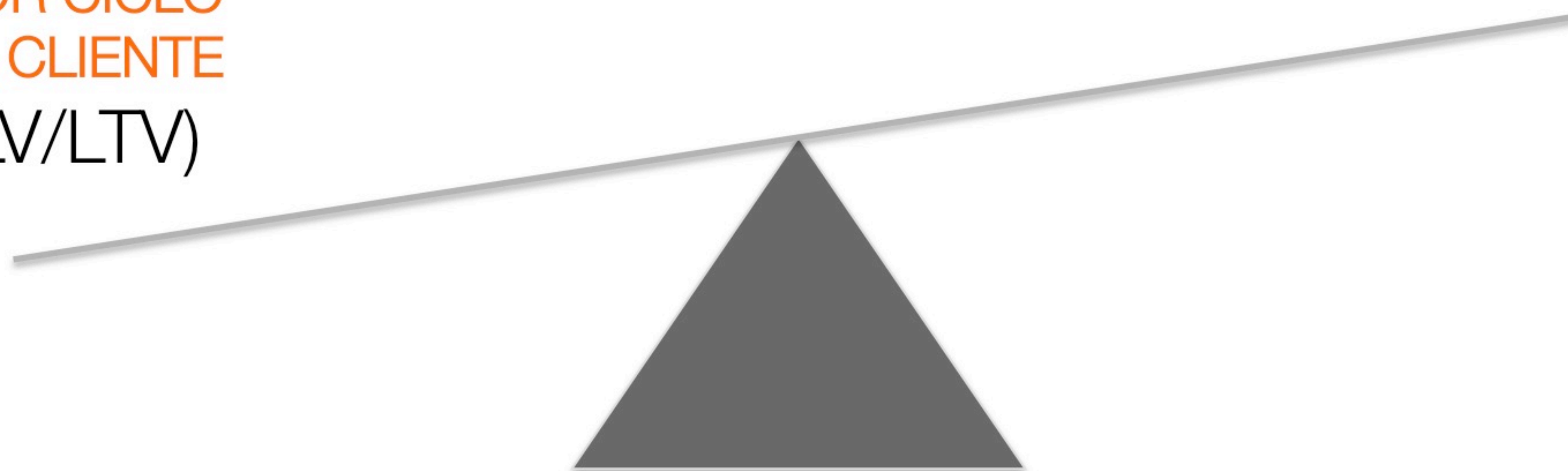
DIMENSIONAR ESFUERZOS POR
ORIGEN



¿Y el famoso **ARPU** (*Average Revenue Per User*)?

VALOR CICLO
VIDA CLIENTE
(CLV/LTV)

COSTE DE
ADQUISICIÓN
(AC)

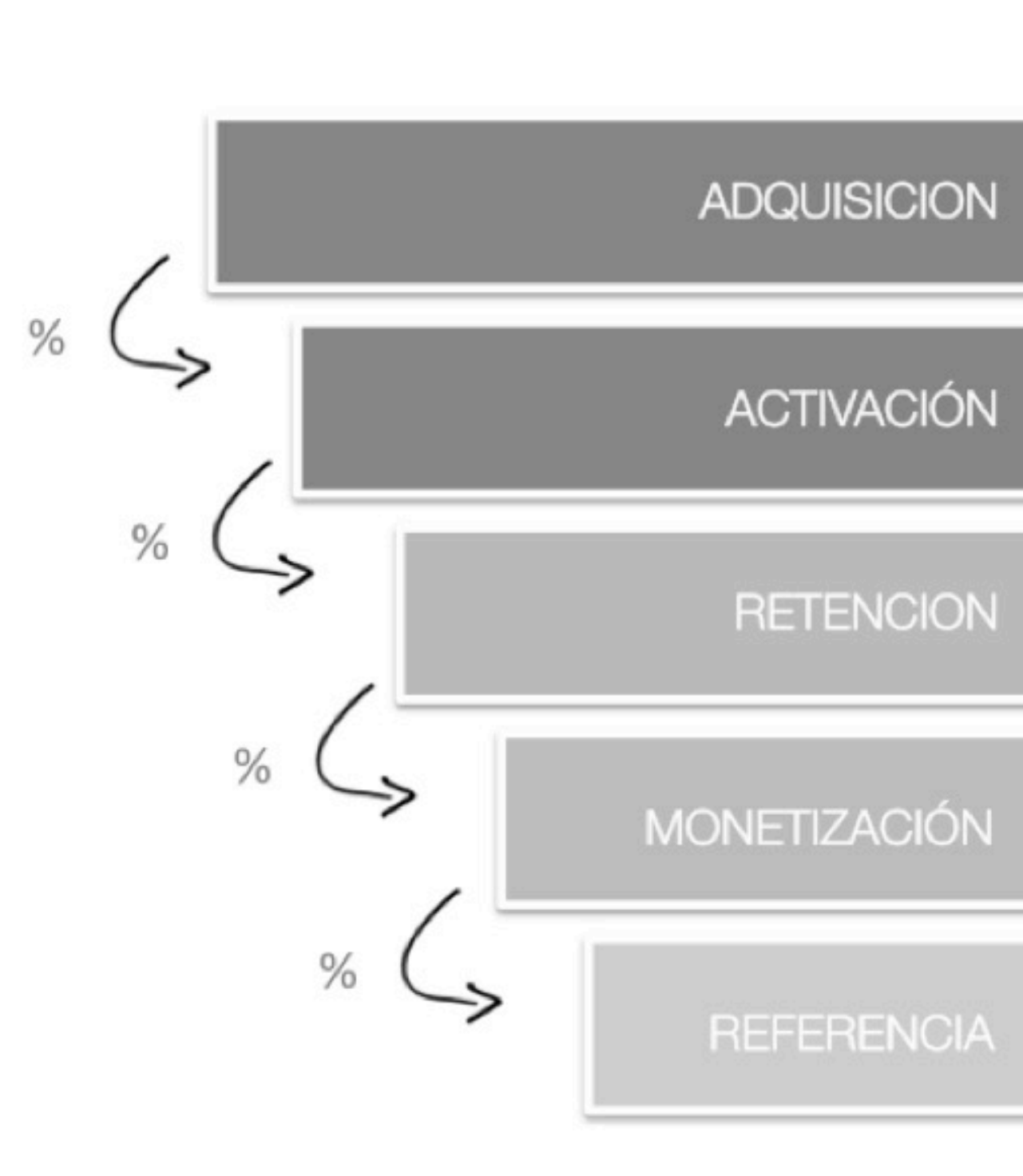


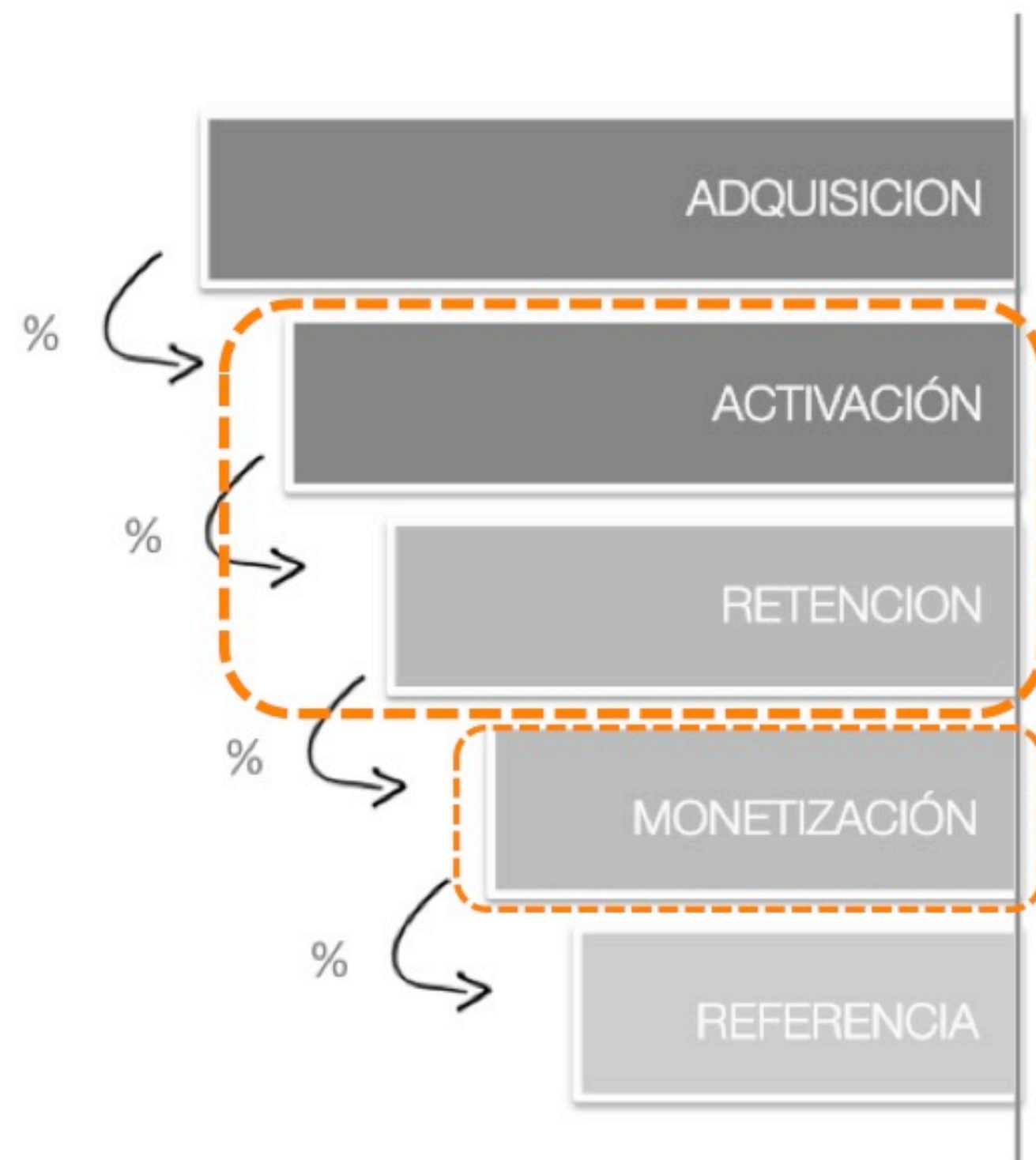
ES BASICO ENCONTRAR EL

EQUILIBRIO

LA CLAVE PARA UN PREVISION DE

INGRESOS

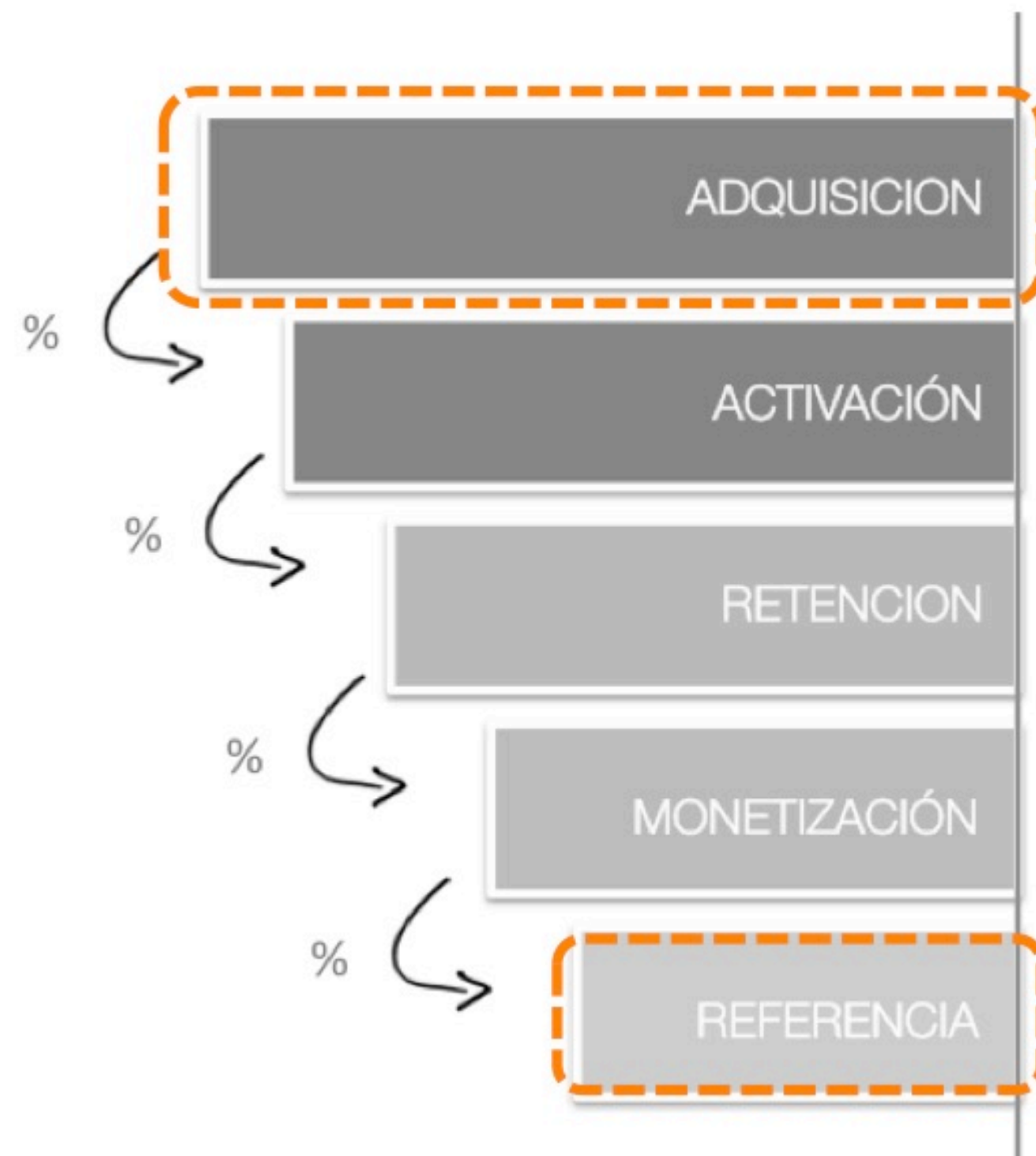




Antes del encaje PRODUCTO/MERCADO



Métricas de **VALOR**



Después del encaje PRODUCTO/MERCADO



Métricas de **CRECIMIENTO**

3

Crecimiento y growth hacking

- ✓ **PAGADO** → Márgenes y cociente (*velocidad CLTV > AC*)
- ✓ **VIRAL** → Usuarios traen más usuarios (*coeficiente viral*)
- ✓ **PEGAJOSO** → Largo plazo, Foco en retención, costes cambio (*churn vs. retention rate*)



¿CÓMO FUNCIONA TU MOTOR DE
CRECIMIENTO?

CUANDO ENFOCAR EL **CRECIMIENTO**

VALOR ➡ RETENCIÓN ➡ CRECIMIENTO

** ... y solo entonces,
growth hacking*

“El objetivo no es conseguir *usuarios*,
sino usuarios *retenidos*... que acabarán
trayendo a *mas usuarios*”

“Do things that **don't** scale”

PAUL GRAHAM

STARTUP  XPLORE

@jmegias



LA FORMA DE COMPRENDER EL

CRECIMIENTO

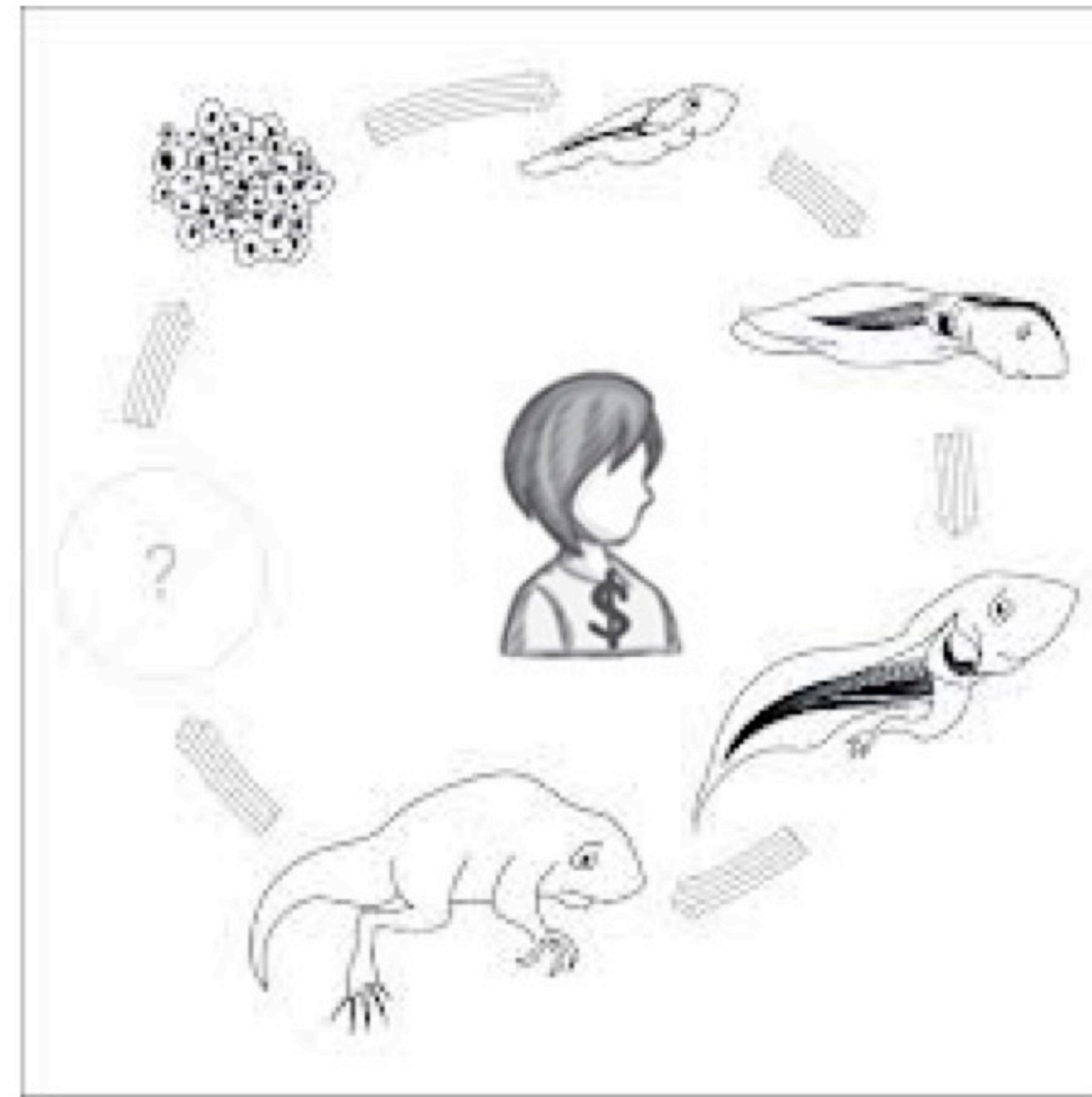
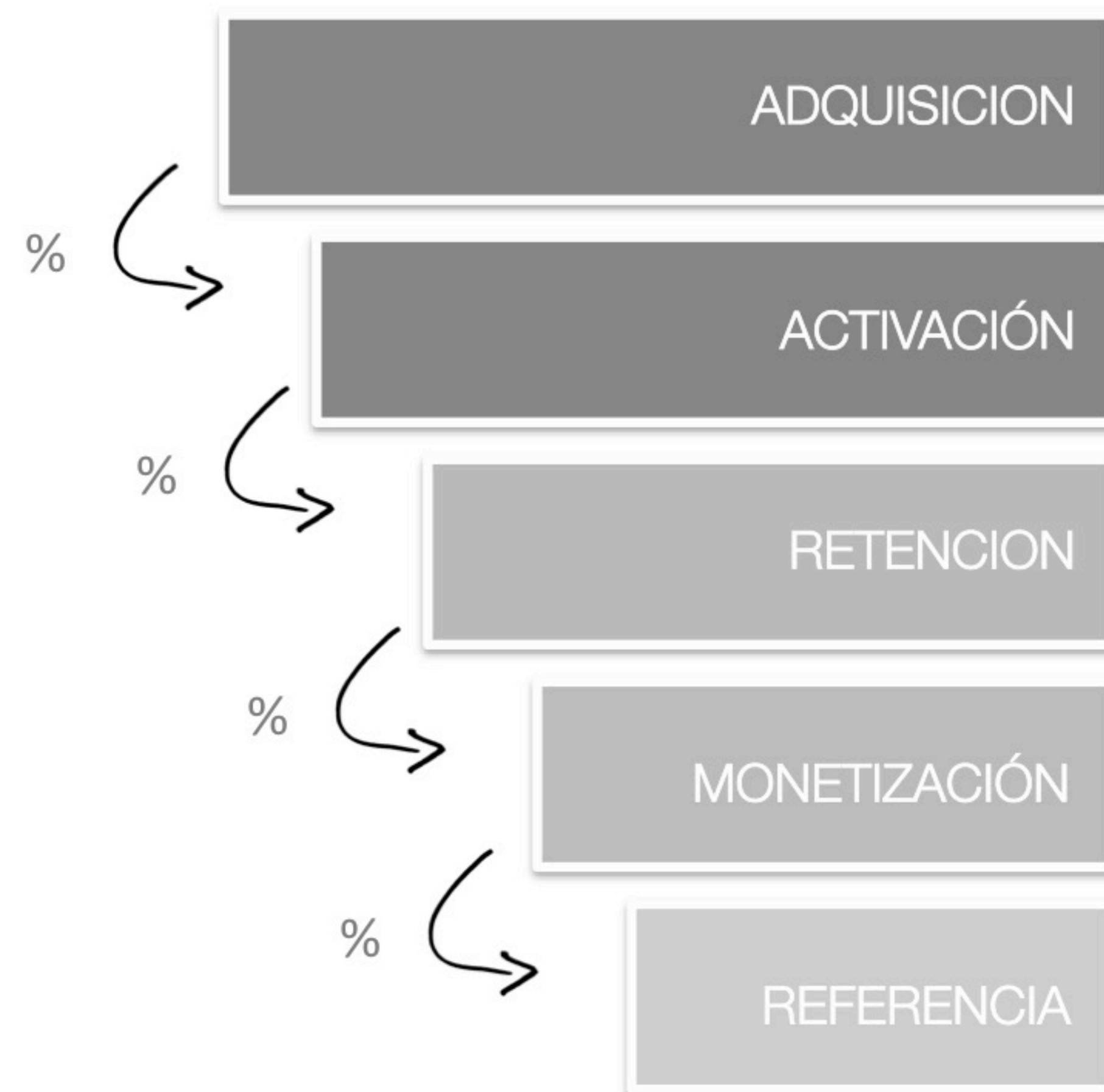
?

“Growth it’s a **mindset
not a **toolkit**.”**

AARON GINN

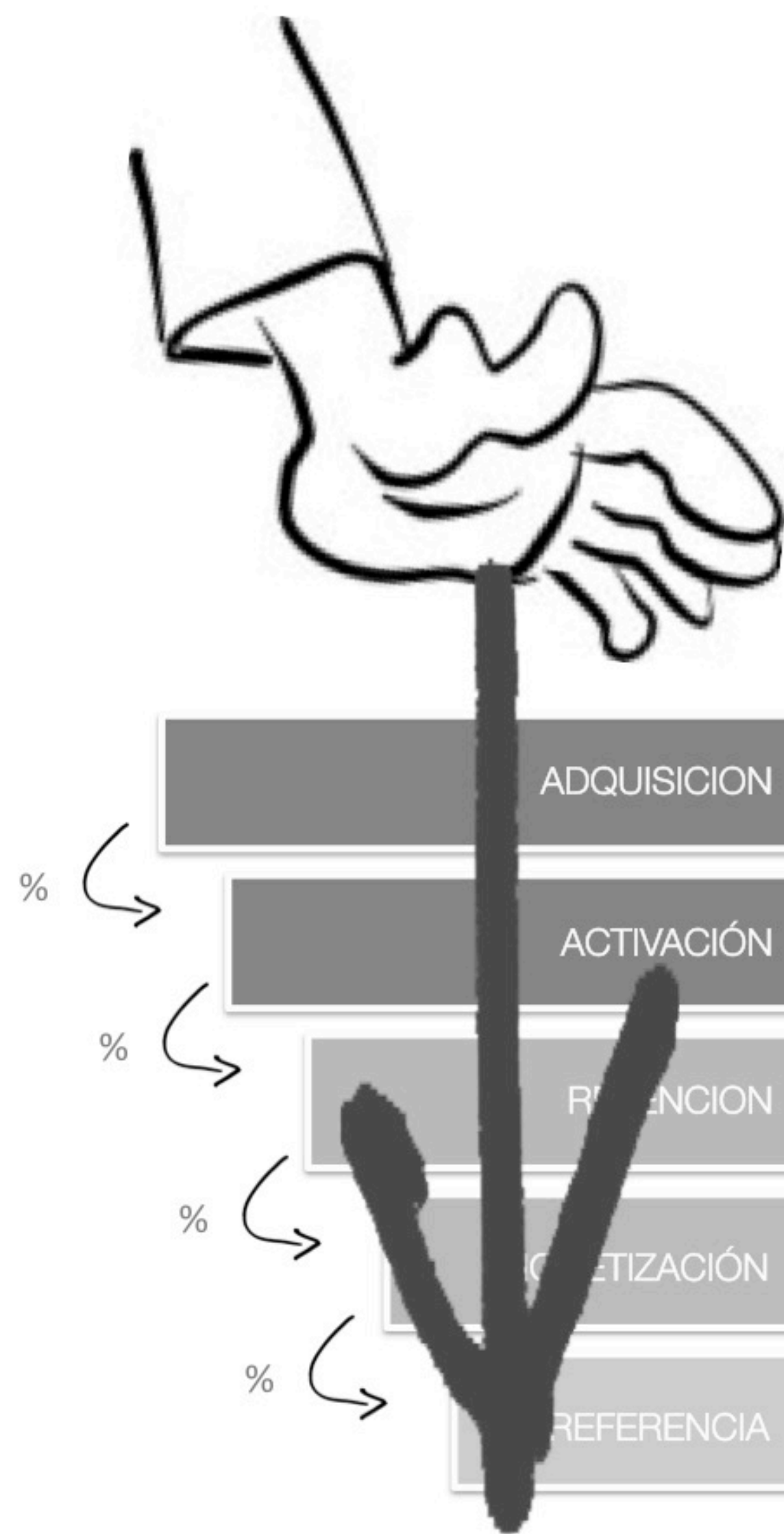
STARTUP  XPLORE

@jmegias



DEBEMOS MAPEAR EL CICLO DE VIDA AL

PRODUCTO



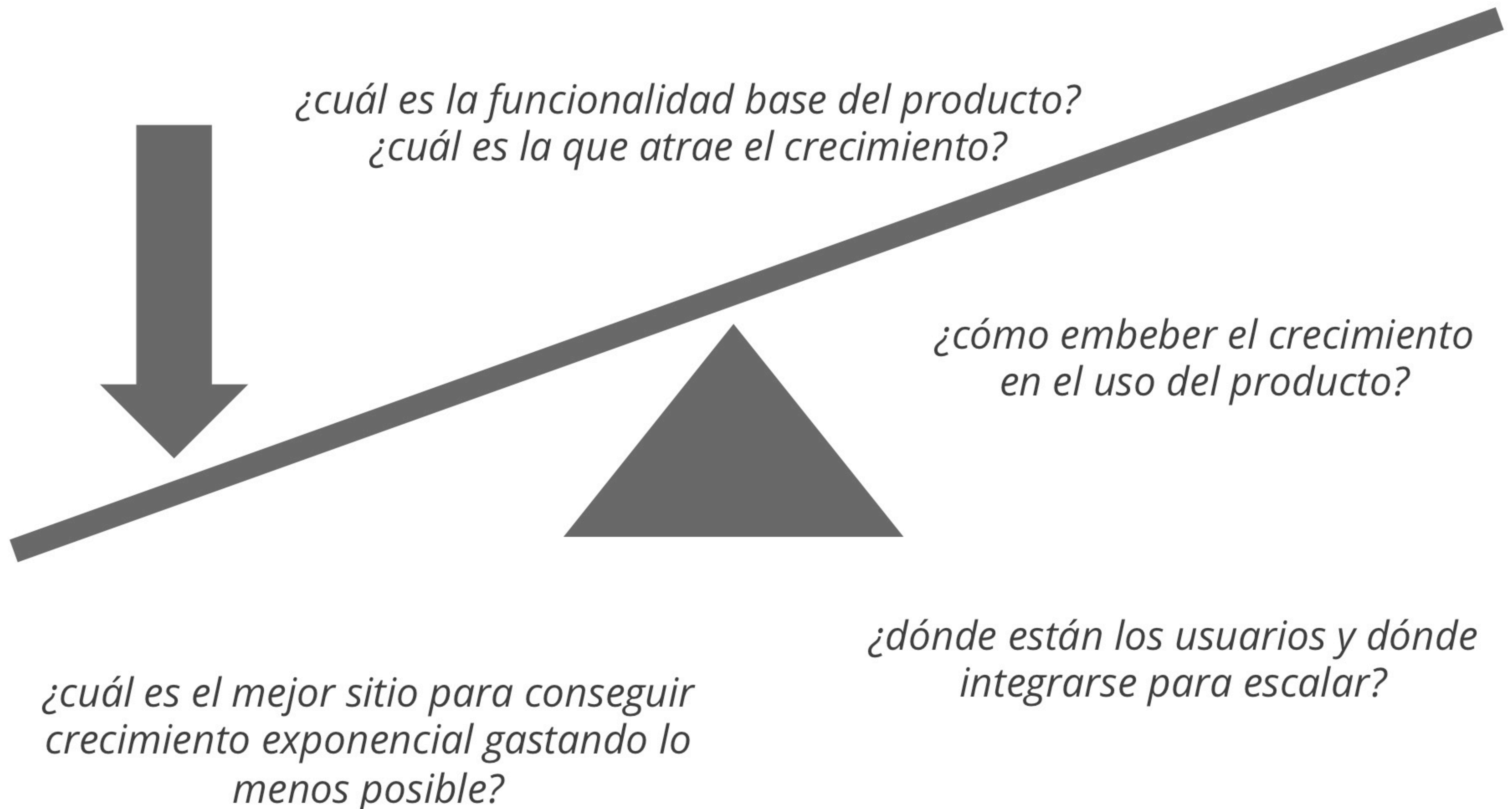
La clave es entender
el paso PREVIO a
cambiar de estado
en el ciclo de vida



LA CLAVE ES SABER EMPUJAR A LOS USUARIOS

EMBUDO

MODELAR EL CRECIMIENTO



GROWTH

ADQUISICIÓN (+REFERENCIA)

1. **SEGMENTACIÓN**
(Foco en los PAUs)
2. **CROSS-CHANNELS**
(crecer en plataformas)
3. **REFERENCIA**
(implementar por defecto)
4. **EMBEDS**
(optimizar visitas y referencias)
5. **OFFLINE**
(ofrecer valor para usar producto)

ACTIVACIÓN

1. **BONIFICACIÓN**
(a cambio de activación)
2. **ONBOARDING**
(ayudar y potenciar activación)

RETENCIÓN
(+MONETIZACIÓN)

1. **STICKYNESS**
(entender y potenciar)
2. **CONOCIMIENTO**
(personalización)
3. **ZERO FRICTION**
(UX & customer service)

“En una startup el **crecimiento** sólo trata de dos cosas: **más usuarios** en el funnel y **mejor/más rápida conversión**”

JAVIER MEGIAS (YO) :-)

STARTUPXPLORE

the european startup & investor community

www.startupxplore.com



Javier Megias, CEO

✉ javier@startupxplore.com

🐦 @jmegias