



CASOS DE ÉXITO

Cristina Acebo | **KISSKRAFTS**

Elena Polidura Nárdiz | **COACH EJECUTIVA**



/ Cristina Acedo

/ KISSKRAFTS



/ Ubicación y contexto

Los Santos de Maimona. Empresa dedicada a la realización de artículos personalizados especializados en eventos.

/ Motivación para emprender

Desde pequeña he tenido ese gusanillo, aún así después de trabajar años y años para otras empresas y no avanzar decidí aventurarme y más para poder tener conciliación familiar.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

Fusionándome con otra empresa de eventos para poder ser más grandes y ofrecer más servicios.

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Obstáculos: no saber por donde empezar, cual es mi cliente ideal, que productor y precios ofrecer.

Con el tiempo nace la experiencia y es todo más fácil, pero tener algo de ayudas y consejos nunca está de más a la hora de emprender.

Cada vez hay más gente en este mismo sector o incluso haciendo lo mismo e incluso copiando lo que tu haces, no es para rendirse al contrario hay que seguir avanzo y si tu cliente te elige a ti y no al competidor, por algo será, (mejor trato, servicio...) no hay que compararse ni rendirse por ello.

/ Logros o aprendizajes más importantes

5 años ya de emprendimiento, cada vez más contenta, ya se que es lo que quiere el cliente, como se lo tengo que plantear y eso me hace ganar mucho tiempo en gestiones y procesos que al principio era un poco caos.

/ Entrando más en detalle

• **¿Cómo definiste tu propuesta de valor?** Aún trabajando por cuenta ajena, empecé por mi cuenta a realizar productos personalizados como hobby para mi familia y amigos, poco a poco la gente fue conociendo lo que hacía y así me empezaron a entrar mis primeros pedidos, de ahí pensé por que no arriesgar y dedicarme a ello.

• **¿Qué problemas resolvías o cubrías con tu idea de negocio?** Personas que no saben que regalar yo le ofrezco ideas y artículos únicos con los cuales aciertan seguro.

Para eventos ayudo a los clientes a que todo esté al detalle y que cada invitado se sienta único y ellos se quiten de un trabajo extra de preparar todo su evento.

• **¿Qué tipo de clientes identificaste en tu modelo de negocio?** Sobre todo novios que no saben que regalar a los invitados y personas que no quieren regalar lo común.

• **¿Cómo estructuraste tus ingresos y tus gastos?** Al principio fue todo muy rústico y descontrolado, ya que no tenía experiencia en los negocios pero si ganas. de ahí que acudiera a la escuela de negocios para orientarme y crecer como empresa con sus ayudas y consejos.

• **¿Qué herramientas utilizaste (como Canvas) para el desarrollo de tu modelo de negocio?** Canvas, no lo conocía hasta que me lo presentaron en la escuela de negocios y el método smart. todo un acierto para ver situaciones y objeciones que ni contaba con ellas. hacer un estudio y plan de negocio ayuda a orientar antes de emprender y arriesgar.

/ Reflexión final personal sobre el emprendimiento

Si eres una persona inquieta, siempre ves opciones de negocios, tienes claro que es lo tuyo... ADELANTE! quien no arriesga no gana, no siempre tiene que salir bien, ni a la primera, pero nunca se puede perder las ganas.

Yo personalmente no me arrepiento, he emprendido varias veces y algunas no han sido lo esperado pero aquí sigo avanzando y viendo nuevos proyectos siempre, el alma del emprendedor no descansa.



/ Elena Polidura Nárdiz

/ COACH EJECUTIVA



/ Ubicación y contexto

Extremadura y online

/ Motivación para emprender

“La calidad de la vida, se mide en función de la calidad de las relaciones. Y la calidad de las relaciones, en función de las conversaciones que mantenemos”.

Mi mayor motivación es contribuir a generar impacto positivo en la vida de las personas, ayudando a construir relaciones personas y profesionales más sanas y enriquecedoras, basadas en la confianza.

/ Etapa actual del proceso emprendedor

En darme mayor visibilidad en redes e internet, y consolidando los pasos que he ido dando

/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Quizás el obstáculo más presente es la forma de pensar del emprendedor: los propios límites mentales que nos ponemos y las conversaciones que tenemos con nosotros mismos que nos boicotean, los paralizan o nos ralentizan (al menos lo intentan con mucha fuerza): “no lo voy a lograr”, “no voy a conseguir suficientes ingresos”, “hay mucha gente mejor que yo”, “no tengo nada novedoso

que aportar”, “no soy lo suficientemente buena”...

Más que resolverlo, aceptar que surgen, entender que son pensamientos que nos retan a seguir creciendo.

Poner el foco en el día a día, confiar que si has llegado hasta aquí, podrás llegar más lejos, y una actitud de aprendizaje donde cada vez que surja el miedo, conectarnos con la curiosidad y la ambición desde 4 preguntas que personalmente son clave para mí:

- ¿A qué me reta esta situación?
- ¿Qué estoy necesitando aprender para continuar?
- ¿Cuál es el siguiente paso?
- Y muy importante, ¿Quién me puede ayudar en esto que todavía no sé hacer?

/ Logros o aprendizajes más importantes

Integrar que el camino, real y valioso, del emprendimiento es una carrera de fondo.

La importancia de diferenciar lo bueno que eres en lo que haces, al desarrollo de negocio.

El desarrollo de un negocio es algo que también se aprende, y no hemos de cuestionarnos como profesionales, si estamos desarrollando nuestro negocio. Dos cosas enlazadas pero diferentes.

Poner foco en el día a día, y actuar desde aquí.

/ Entrando más en detalle

· **¿Cómo definiste tu propuesta de valor?** El modelo canvas que trabajamos en el master, fue una herramienta muy valiosa, sumado a preguntar a clientes y personas cercanas a mí, cuales eran los resultados que habían obtenido tras trabajar conmigo, y cuales percibían ellos que eran mis puntos fuertes.

· **¿Qué problemas resolvías o cubrías con tu idea de negocio?** Pymes, sobre todo familiares, gerentes, responsables de equipo que se encuentran en proceso de cambio, que necesitan tomar decisiones y se sienten que necesitan ver algo diferente a lo que vienen viendo para adoptar soluciones diferentes. Igualmente, estas personas, necesitan “afiliar” su herramienta clave: la comunicación.

· **¿Cómo estructuraste tus ingresos y tus gastos?** Por un lado definí los servicios que iba a vender, y por otro lado todos los gastos.

Con esto hice un estudio de cuántos servicios necesitaba vender al año, ya que hay meses donde casi no hay venta pero si mucho trabajo de preparación.

• **¿Qué herramientas utilizaste (como Canvas) para el desarrollo de tu modelo de negocio?** Además del canvas, he leído muchos libros (y sigo leyendo), además de muchos postcad dónde seguir aprendiendo como desarrollar mi negocio, y hablar y preguntar mucho.

/ Reflexión final personal sobre el emprendimiento

Es una carrera de fondo, que exige cultivar la paciencia, la ambición y el aprendizaje constante. Es importante elegir algo que te apasiona, para cuando lleguen los momentos bajos, las situaciones difíciles, sigas teniendo ganas de continuar, pues te encanta lo que haces, más allá del todo "el ruido" exterior.