

# Índice

<b>El cuento de fantasía que es emprender.....</b>	<b>11</b>
<b>Un saludo .....</b>	<b>13</b>
<b>Capítulo I El efecto abuela/o.....</b>	<b>15</b>
Un cambio que afecta a unos pocos o a miles de personas.....	17
La Generación C .....	18
ZMOT: “Zero Moment of Truth” .....	19
<b>Capítulo II Etapas de transformación de la audiencia....</b>	<b>21</b>
Sueño: “Llévame a la Luna” .....	21
Salto: El Sputnik y Laika .....	22
Lucha: Gagarin entra en órbita en 1961. Faltan ocho años para pisar la Luna ...	22
Escalada: los pilotos pivotaron a astronautas.....	23
Llegada: El Apollo XI.....	23
Re—Sueño 1: la Estación Espacial Internacional.....	24
Re—Sueño 2: Elon Musk, Jeff Bezos, Richard Branson y Paul Allen .....	24
Re—Sueño 3: China e India alunizan .....	25
<b>Capítulo III Érase una vez ... ..</b>	<b>27</b>
El tono de tu presentación .....	27
Y tú, ¿de quién eres? .....	30
¿Qué conflicto resuelves?.....	31
<b>Capítulo IV Diez tramas para contar la historia de tu startup .....</b>	<b>33</b>

<b>1. Escuchar la llamada: Pinkvilla .....</b>	<b>34</b>
Viva Bollywood .....	34
Del cotilleo de Bollywood a trabajar en Microsoft y de ahí a fundar Pinkvilla .....	35
Escuchar la llamada. Cuestiones: .....	38
<b>2. La Recompensa: AirBnB.....</b>	<b>39</b>
AirBnB: gracias al sofá y aplausos a sus empleados .....	39
Nacimiento estrellado, desarrollo con estrellas.....	39
Vender cereales.....	40
Estrategia MICE.....	40
Ojito con tocar la cultura.....	41
Bonus.....	42
La recompensa. Cuestiones:.....	42
<b>3. Vencer al enemigo: Headspace.....</b>	<b>43</b>
Cómo triunfar contra todo pronóstico. ....	43
¿Piensas o re-piensas? .....	44
Más leña contra la falta de salud mental .....	45
Vencer al enemigo. Cuestiones: .....	46
<b>4. Soportar la lucha: Dyson.....</b>	<b>47</b>
Dyson, tecnología a 30.000 revoluciones por minuto.....	47
Aprender de las necesidades .....	48
Otra invención diferente: Sea Truck, el mejor transporte acuático.....	49
Pivotaje: éxitos y fracasos .....	52
Bonus: qué hace ahora James Dyson .....	53
Soportar la lucha. Cuestiones:.....	53
<b>5. Saborea la victoria: Solarkiosk.....</b>	<b>54</b>
Mercados fronterizos: oportunidades presentes .....	55
Pobres hoy, clases medias del futuro.....	56
Verificar con datos y suministrar a la inversa: la cuadratura del círculo.....	57
Comparte la victoria con los más desfavorecidos: Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	58
Asegura tu startup en zonas inestables: sí, es posible.....	59
¿Premios? Sí, muchísimos .....	60
Bonus: La Base de la Pirámide (BoP) para Facebook y Google en India....	61
Saborear la victoria. Cuestiones:.....	63

<b>1. Desaprovechar La Llamada: bancos frente a robo-advisors .....</b>	<b>64</b>
Una ronda de fondos indexados, por favor .....	65
Todo por la pasta, o por la comisión que me llevo.....	66
Y llegaron los bancos a la gestión indexada .....	68
Buffett: bajas comisiones + fondos indexados = buena jubilación.....	69
Bonus.....	71
Desaprovechar la llamada. Cuestiones:.....	71
<b>2. Ignorar La Recompensa: Converse.....</b>	<b>72</b>
Explica el peligro del apego a los viejos tiempos. ....	72
Cómo Converse nace, crece y casi muere.....	72
El mundo cambia, pero Converse no lo nota .....	73
Años noventa: varias incógnitas y ecuación sin resolver .....	74
Apego a los viejos tiempos .....	78
Ignorar la recompensa. Cuestiones: .....	80
<b>3. Acorralado: Popsockets .....</b>	<b>81</b>
Cuando los cables son importantes .....	82
¿Cuál es la historia detrás de esos artilugios adhesivos? .....	82
Soluciones: 3 en 1 .....	83
Villano en el horizonte: acorrala a los impostores .....	83
¿Merece la pena falsificar un Popsocket? .....	85
Bonus. Parkinson: empoderamiento total .....	86
Acorralado. Cuestiones: .....	86
<b>4. Perder el norte: Evernote .....</b>	<b>87</b>
Vagar o renunciar a la lucha, olvidarse del foco de atención. ....	87
Evernote: éxito precoz y crecimiento desorientado .....	87
2008—2011: “I have a dream”, la visión de Pachikov .....	88
Libin: Evernote, “The Nike of your mind”, en tu móvil.....	89
Los demás van en dirección contraria.....	90
El boca a boca .....	92
Productos sin mercado, problemas sin soluciones .....	93
El elefante con mochila llega tarde a la reunión de equipos .....	93
Vuelta a las raíces.....	95
Epílogo .....	96
Bonus.....	96
Perder el norte. Cuestiones:.....	97

<b>5. Aprender La Lección: Dodgeball .....</b>	<b>97</b>
Dodgeball: tocado y hundido .....	98
El otro lado de la red: cómo lo vería un ejecutivo de Google.....	99
Bonus.....	101
Aprender la lección. Cuestiones:.....	102
<b>Capítulo V Cómo son las cosas en España.....</b>	<b>103</b>
<b>1. Elvira León, fundadora de Addvance .....</b>	<b>104</b>
<b>2. François Derbaix, cofundador de Indexa .....</b>	<b>110</b>
<b>3. Javier Puebla, fundador de Talentoo.....</b>	<b>121</b>
<b>4. Matías Nso, cofundador de Kuorum.org .....</b>	<b>128</b>
<b>5. José Antonio Espinosa, emprendedor en serie y fundador de NoMorePass.</b>	<b>139</b>
<b>6. Miguel Arias.....</b>	<b>142</b>
<b>7. Beatriz Cerrolaza, emprendedora en serie .....</b>	<b>145</b>
<b>8. Selva Orejón .....</b>	<b>149</b>
<b>Apéndice 1 Herramientas.....</b>	<b>155</b>
Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades .....	155
Análisis PESTEL.....	156
Modelo de negocio.....	157
Blue Ocean.....	158
Ciclo de experiencia de compra .....	158
Tu guion visual.....	159
<b>Apéndice 2.....</b>	<b>161</b>
Historias cortas.....	161
Acorralado.....	161
Upcoming: si vendes, ¿te arrepientes? .....	161
Acorralado por el desplome de la economía: Blogger .....	163
Perder el norte .....	164
DoneByNone, tienda de ropa online en India .....	164
Aprender la lección .....	165

Thomas Cook o cómo evadir la responsabilidad .....	165
Bono en iTunes: lo poco gusta, lo mucho cansa .....	166
Vencer al enemigo .....	167
Dove contra la belleza irreal .....	167
Velas contra la toxicidad .....	167

