

El mundo es pequeño

Javier Padilla

CEO y Cofundador de Moodyo y Twissues

@elpady



26 de abril de 2013

El equipo en Times Square

Sobre “mi libro”

moodyo

Conecta a consumidores, tiendas y marcas para conseguir un proceso de compra eficiente para todos.



28 de abril de 2013 (Startup Alley, TechCrunch NY)
Así nos veíamos nosotros



28 de abril de 2013
Así nos veían realmente

¿Cómo cambiar su percepción?



Propuesta **DISRUPTIVA** en algún aspecto



Equipo con experiencia, **INGENIEROS** y éxito pasado



Modelo **NY (Business Development)/Spain (Ingeniería)**



Vías de **MONETIZACIÓN** y/o **CRECIMIENTO** claros



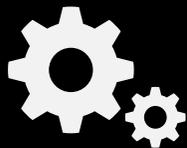
Estrategia **MÓVIL** muy clara y **SOLOMO** real



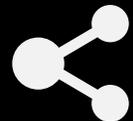
¿Cómo cambió nuestra percepción en **2 horas**?



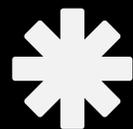
Más **INVERSORES** en 2 horas que en España en 2 años



No son mejores, pero tienen mejor **MAQUINARIA**



Gente muy “gorda”, **ACCESIBLE** sin problema



Verdadera **MULTICULTURA** en ecosistema startup



Velocidad de integración de la **INNOVACIÓN**



Ron Conway, uno de los primeros inversores en Napster

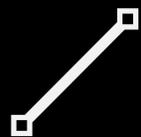
MUCHO OJO CON...



Sensación de **TODO ESTÁ INVENTADO**



No perderte en una espiral de **NETWORKING**



Traza un **CAMINO**, un **TIEMPO** y un **OBJETIVO**



No te pierdas en buscar **PASTA** únicamente



Les encanta un **TRATO**



Mejor **Brooklyn** o **Queens** que Manhattan \$\$\$



¡Y MUCHO OJO CON LOS **OPORTUNISTAS 2.0!**

The City that
¿NEVER?
sleeps



PASA DEL MARKETING TRADICIONAL Y CÉNTRATE EN TÉCNICAS EFECTIVAS DE GROWTH HACKING

- Viral loops
- Tests A/B
- Control con Mixpanel, Customer.io...
- Y CAMBIOS en tu plataforma

* Y ojo con los Growth Hackers que solo “hackean” su crecimiento personal y económico



#AdvertisingIs
getting the word
@Moodyo in
Times Square

Muchos CAMBIOS

moodyo | Look for products and co | Discover | Your products | Friends | Recommendations | Shops | Do you have an account? Sign in

Javier Padilla Sanguino's products

All products | Wants | Has

- Junghans ANYTIME MILANO 030/4940.00 - Reloj de cab...
- PureGear - Retro Game Cases for iPhone 5S/5 - Limi...
- Lego 71002/5 - Hombre de jengibre - Comprar ahora ...
- Bottle Opener Case for iPhone 5
- adidas Reversible chaqueta deportiva primegreen
- Playmobil Duo Pack Vampiros 5239 en deMartina

Followers (231)

Following (172)

Badges

Lists

- Los mejores libros para emprendedores
Created by Javier Padilla Sanguino on 11/06/2013
Public | 12 products on the list
- Mis pelis favoritas
Created by Javier Padilla Sanguino on 02/19/2013
Public | 13 products on the list
- Mis relojes favoritos
Created by Javier Padilla Sanguino on 01/04/2013
Public | 25 products on the list

Trending products

- Kindle Fire HD - Most Advanced 7" Tablet
- Michael Kors Women's MK5039 Ritz Horn Watch
- iPad mini 16 Gb con WiFi + Cellular - Apple Store

PERFIL DE USUARIO OCT 2013

moodyo | Look for products and co | Discover | Friends | Recommendations | Shops | 1664 | 1664

Javier Padilla Sanguino
I created this with @xelagc
www.elpady.com

240 FOLLOWERS | 172 FOLLOWING

Javier Padilla Sanguino's lists

- ADD NEW LIST
- Los mejores libros para emprendedores
- Mis pelis favoritas

BRAGGING RIGHTS

- CONTRIBUTOR x3
- BARGAIN HUNTER x4
- CAPRICIOUS x5
- INFLUENCER x5
- LOVER x5
- CRITIC x3
- TIDY SHOPPER x1

BADGES

Javier Padilla Sanguino's products

All products | I want | I have

ADD NEW PRODUCT

- Junghans ANYTIME MILANO 030/4940.00 - Reloj de cab...
- Growth Hacker Marketing: A...
- PureGear - Retro Game Case...
- Lego 71002/5 - Hombre de J...
- Bottle Opener Case for iPh...

PERFIL DE USUARIO NOV 2013

Zapatillas de deporte y a visitar todos los encuentros...



Respuestas **MUY rápidas**, cortas e **instintivas** para preguntas como...

What do you **do**?

Why are you **disruptive**?

What makes you **different** from (competidor)?

Do you need **clients** or **investment**?

Encontraréis personas que os pueden hacer una **introducción** a partners e inversores en MUCHOS sitios inesperados: calles, parques, encuentros de networking, ascensores...

Los banners con noticias en Times Square nacieron porque el NY Times pegaba en las ventanas los titulares



Inversor español

“¿Estás monetizando?
¿Cuánto? [...] Ok, me
interesa, pero esperaré
a que los ingresos sean
mayores”

Inversor NY

“¿Cuántas interacciones
de usuarios hay cada
semana? ¿Y cuánto
crece tu engagement?
Si tuvieras estos
recursos, ¿cómo
crecerías?...”

Mi opinión > En España NO hay verdadero capital riesgo sin vinculación institucional. Solo invierten si ven MUY clara la ausencia de riesgo.

Otros datos a tener en cuenta

NI SE TE OCURRA ir con una buena idea sin ingenieros. Se reirán de ti.

Los ingenieros allí cobran +\$100.000. **Paro en el sector menor al 1% en SFO y NY.**

Les da igual la universidad. **Si sabes programar, ya eres Ingeniero de Software** (Gates o Zuckerberg son sus argumentos).

Todo se mueve en **Meetup.com**

El concepto de “crecimiento” en España es **DISTINTO** en NY.

Pitch en los bares, pitch por las calles, pitch, pitch, pitch...



LO SIGUIENTE PARA MOODYO

- Buscar partners (tiendas y marketing) en NY. **Ningún inversor pondrá dinero en Moodyo** sin clientes.
- Montar una sociedad en **Delaware**.
- Han cambiado la ley: **OJO con decir que estás buscando inversión en público**.
- Rockthepost.com** está haciendo un trabajo muy bueno con las startups.
- Lanzar allí **Moodyo Insights**

Gracias

@elpady

Moodyo Enterprises

jpadilla@moodyo.com

www.moodyo.com

moodyo