

Métricas para controlar y escalar tu startup

MLV
emeleuve Asesoría de Empresas



www.emeleuve.com



yago.munoz@emeleuve.com



<http://es.linkedin.com/in/yagomunoz/>



@emeleuve



Yago Muñoz
Startup CFO
emeleuve



*Lo que no se puede **medir** no se puede **controlar**;
lo que no se puede **controlar** no se puede **gestionar**;
lo que no se puede **gestionar** no se puede **mejorar**.*

Peter Drucker (1909 – 2005)

Métricas para controlar y escalar tu startup

»» Métricas

¿Qué son las métricas?

También llamados indicadores de actividad o KPI (Key Performance Indicator)

Una **métrica** es una medida del nivel del desempeño de un proceso

El valor del indicador está directamente relacionado con un objetivo fijado de antemano.

El objetivo es **medir** la actividad.

Métricas para controlar nuestra startup

Nos permiten definir, medir y controlar todas etapas de nuestro negocio:

- Métricas de compras
- Métricas de producción
- Métricas de ventas
- Métricas de gestión/financieras

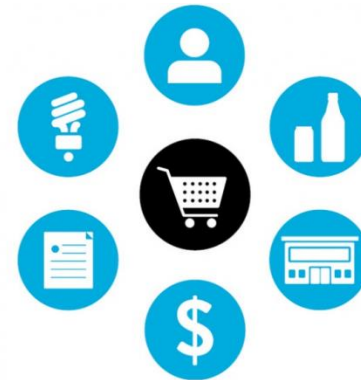


En esencia nos permiten **conocer** y **controlar** nuestro negocio

Métricas para escalar nuestra startup

Nos ayudan a determinar los recursos necesarios para escalar nuestra startup

- Necesidades en RRHH
- Necesidades en sistemas
- Necesidades en marketing
- Necesidades de **financiación**

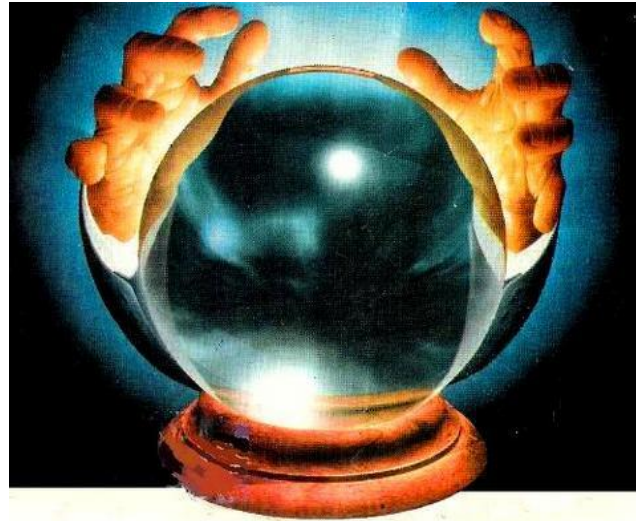


Métricas para nuestro plan de negocio



Métricas para nuestro plan de negocio

¿Cuánto voy a vender?



...(y lo qué es más importante) ¿son creíbles mis estimaciones de ventas?

Métricas para nuestro plan de negocio

Modificar la pregunta: ¿Cuál es mi objetivo de ventas?



A partir de aquí modificaremos todo nuestro análisis

Métricas para nuestro plan de negocio

¿Qué necesito para alcanzar ese objetivo de ventas?



Métricas para nuestro plan de negocio

Nuestro objetivo final no es rellenar un plan de negocio

Tenemos que conocer y entender nuestro modelo de negocio.

Métricas para controlar y escalar tu startup

- »» Aplicación práctica: Métricas en empresas comerciales

Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



¿Cuál es la clave del negocio?

Métricas en empresas comerciales

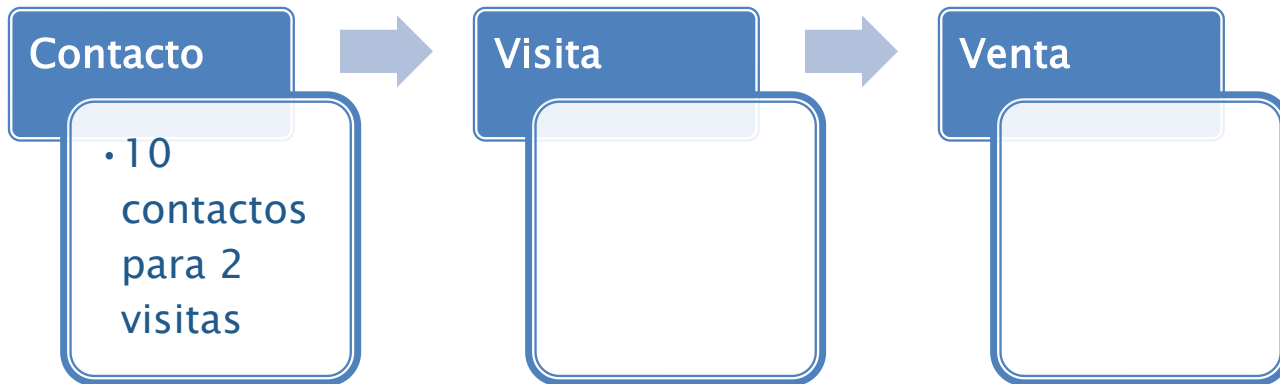
Modelo de negocio



Los contactos son la **base** del modelo de negocio

Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



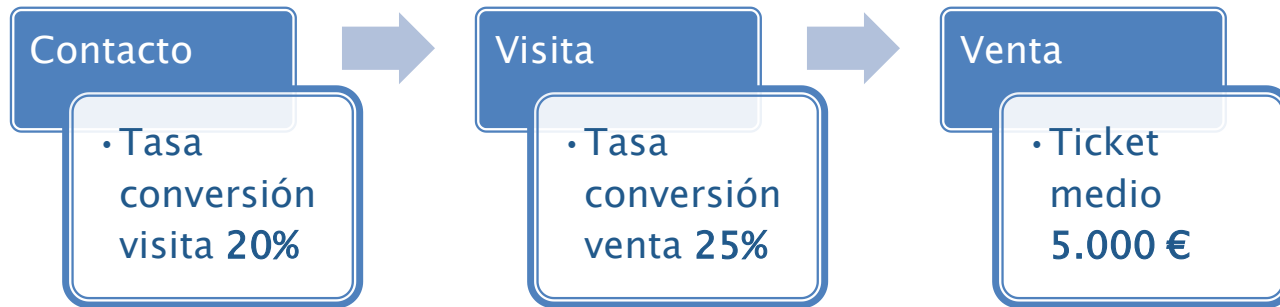
Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



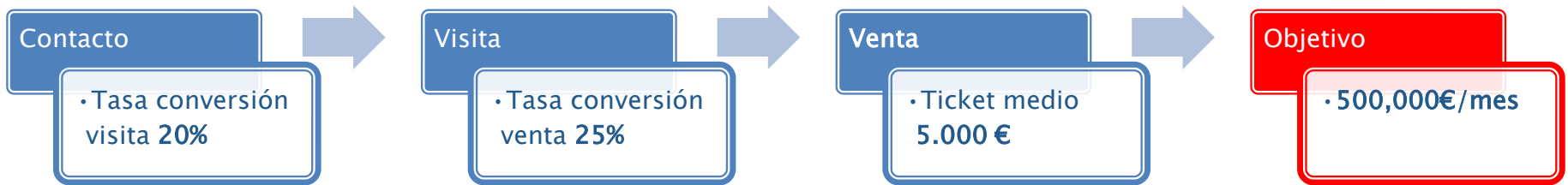
Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio



Métricas en empresas comerciales

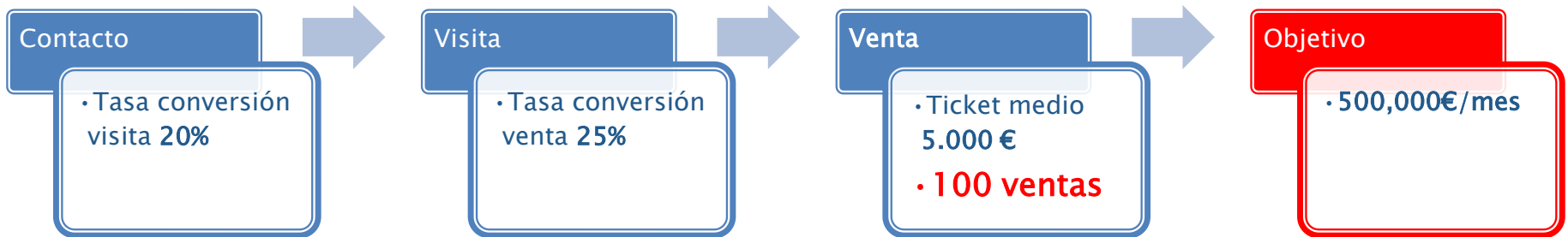
Modelo de negocio



Objetivo de ventas → **500.000 €/mes**

Métricas en empresas comerciales

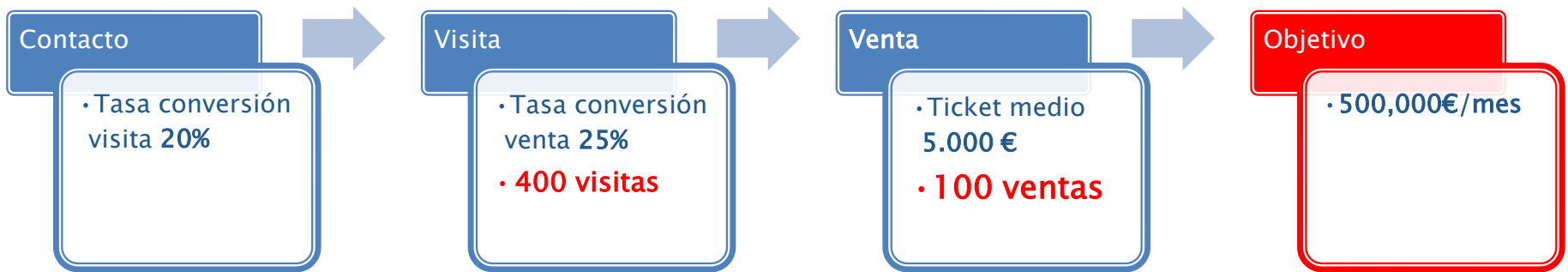
Modelo de negocio



100 ventas (500.000/5.000 € ticket medio)

Métricas en empresas comerciales

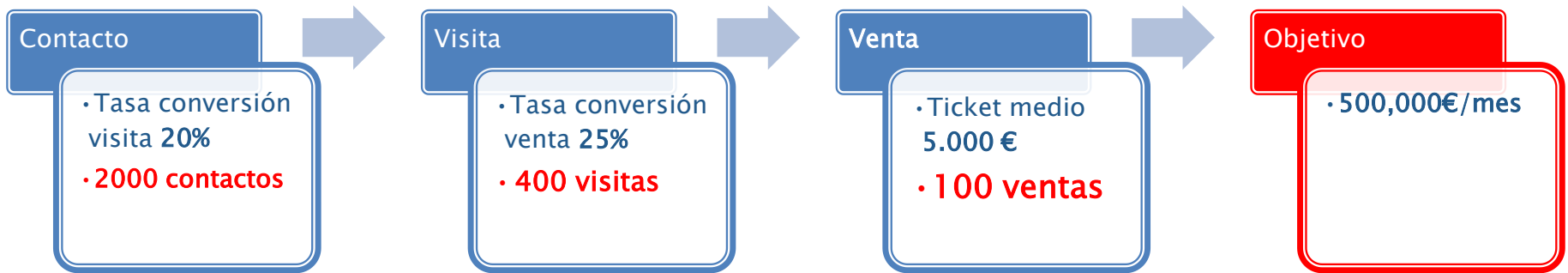
Modelo de negocio



400 visitas a clientes (100 operaciones / 25% tasa de conversión a venta)

Métricas en empresas comerciales

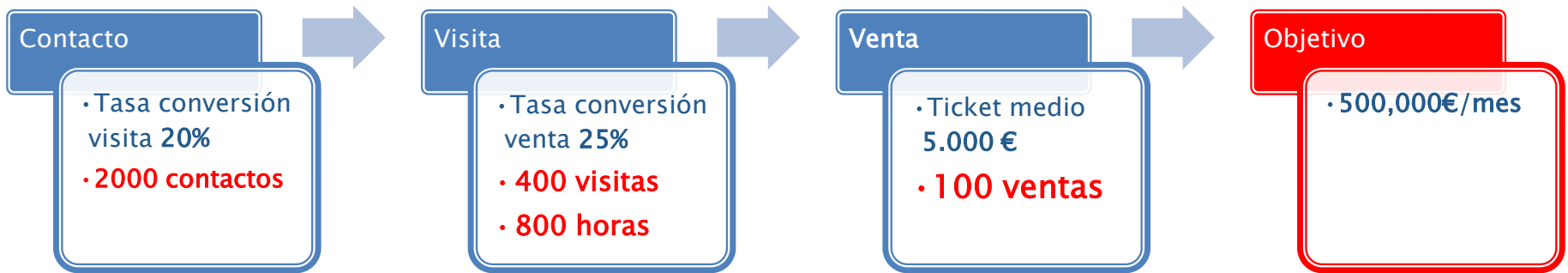
Modelo de negocio



2.000 contactos a clientes (400 visitas / 20% tasa de conversión a visita)

Métricas en empresas comerciales

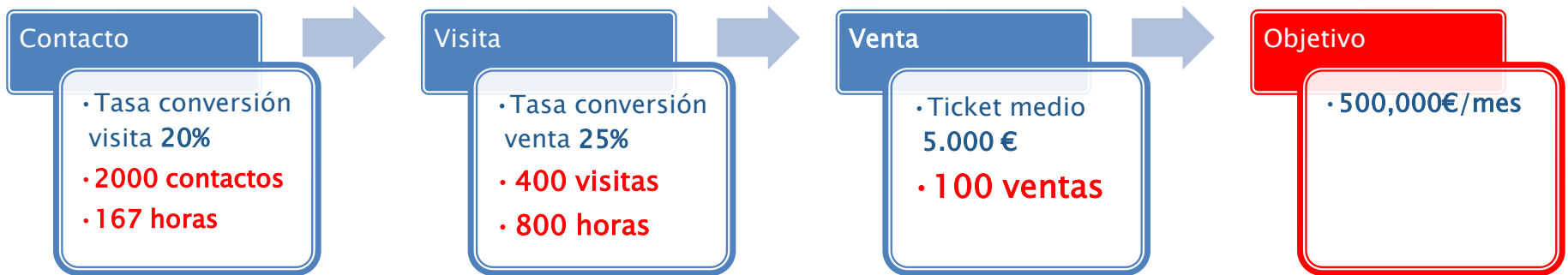
Modelo de negocio



Si una visita nos toma 2 horas (entre transporte y tiempo de visita) → 800 horas en visitas (400 visitas x s 2 horas/visita)

Métricas en empresas comerciales

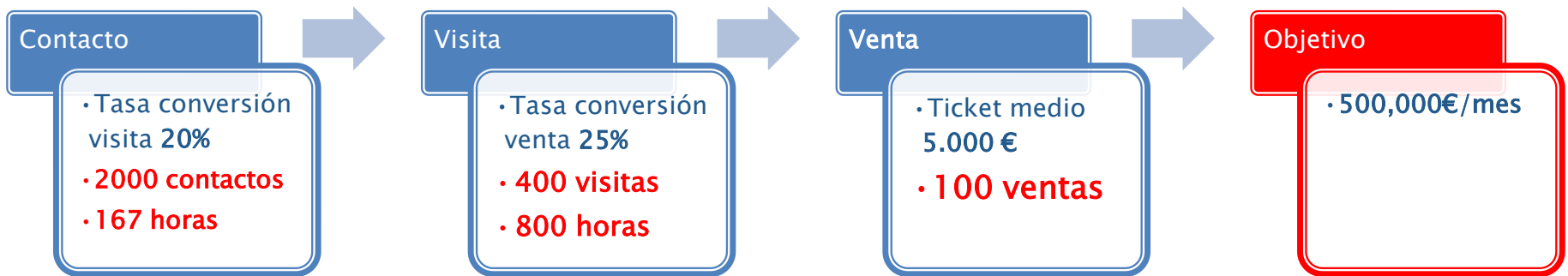
Modelo de negocio



Si un contacto nos toma 5 minutos → 167 horas en contactos
(2.000 contactos x 5 minutos/contacto)

Métricas en empresas comerciales

Modelo de negocio

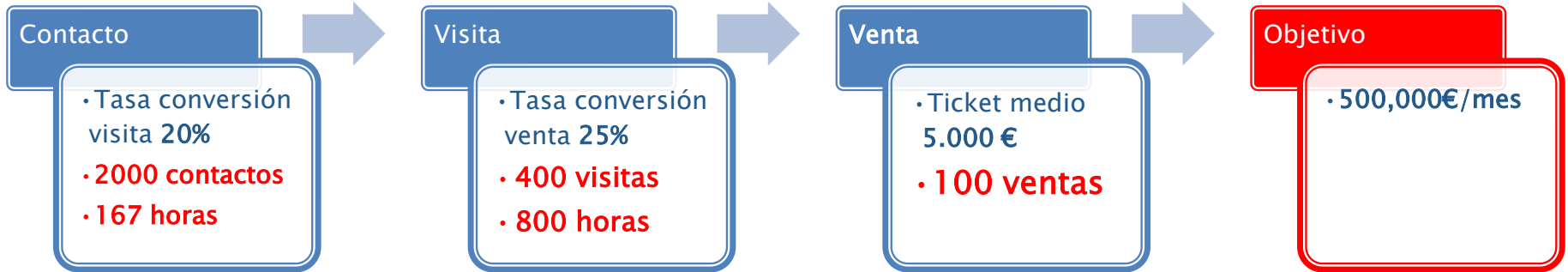


967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Métricas para controlar y escalar tu startup

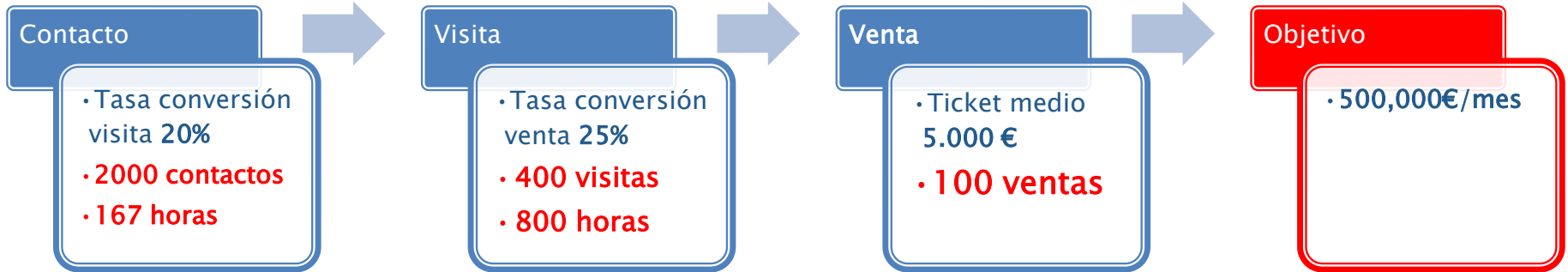
»» Control del negocio

Controlar nuestro negocio



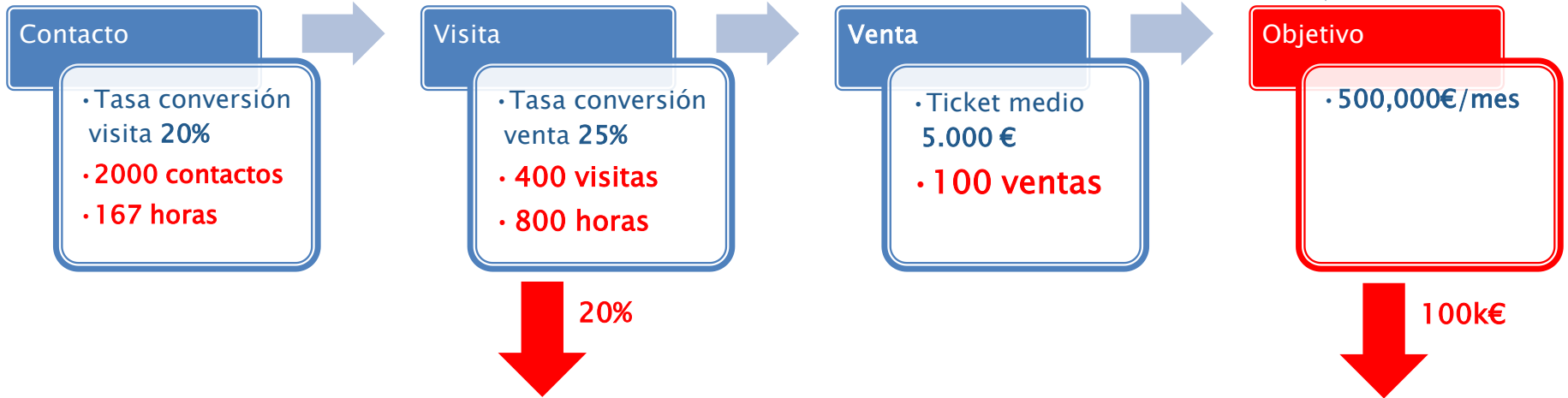
967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Controlar nuestro negocio



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

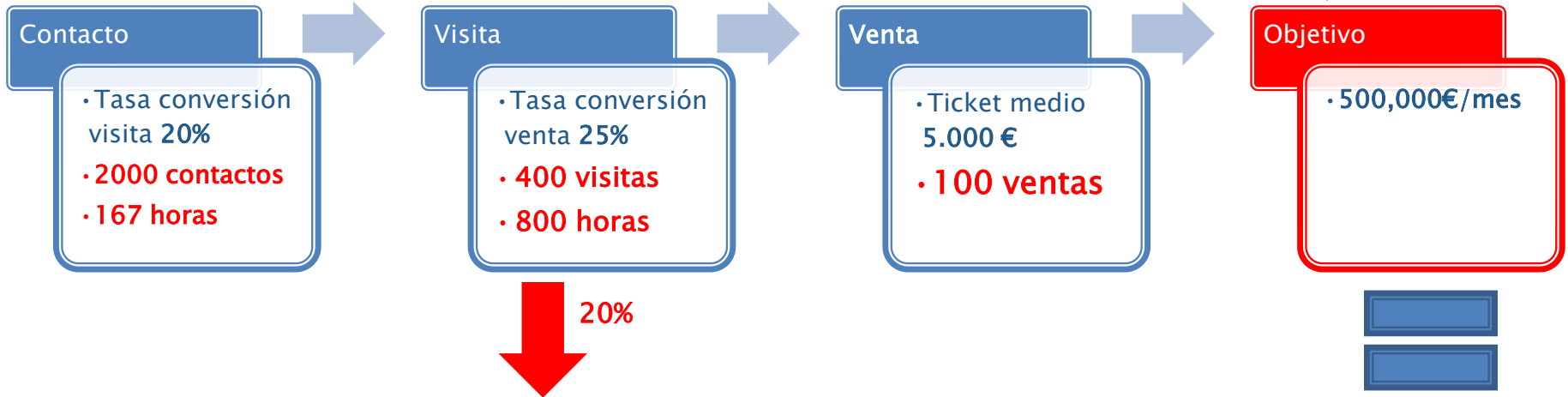
Controlar nuestro negocio



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Controlar nuestro negocio

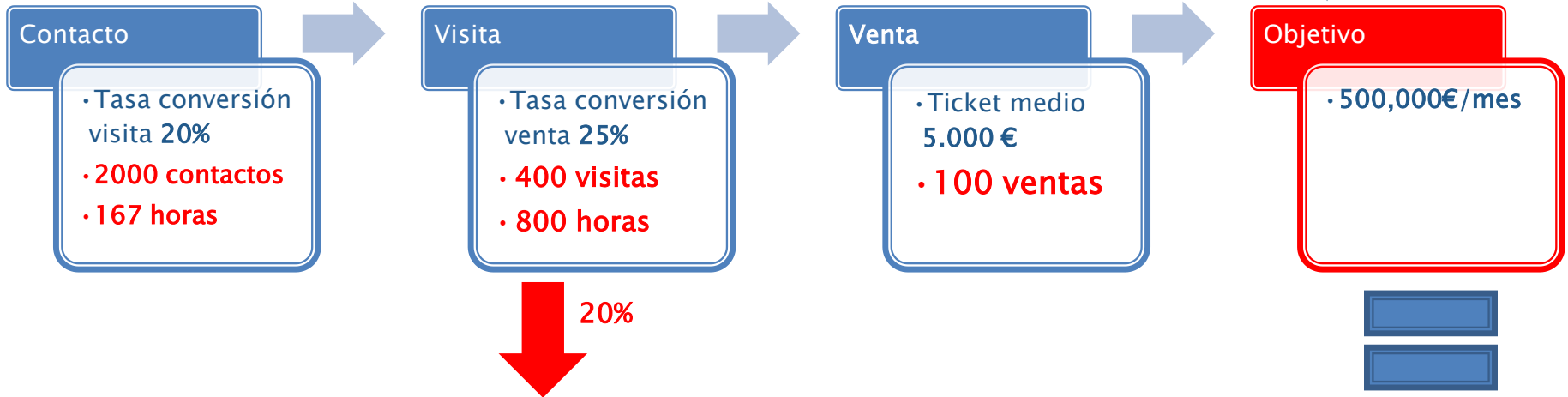
2



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Controlar nuestro negocio

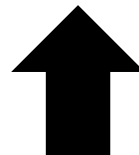
2



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

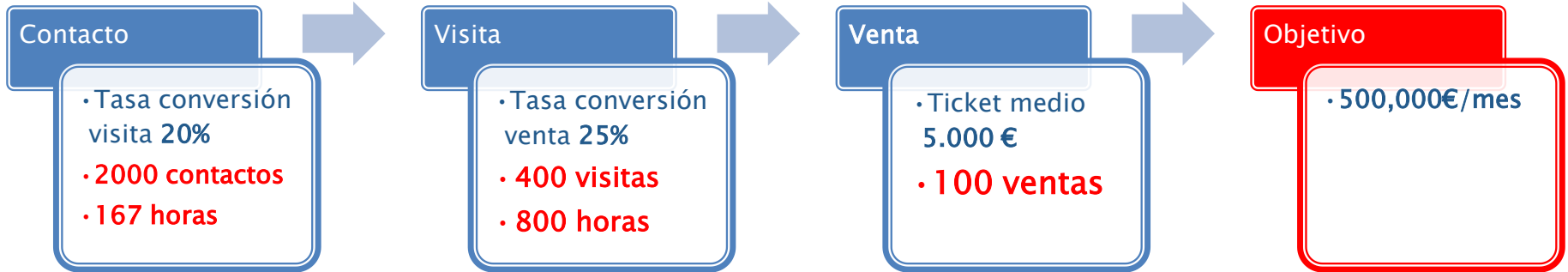


208 horas



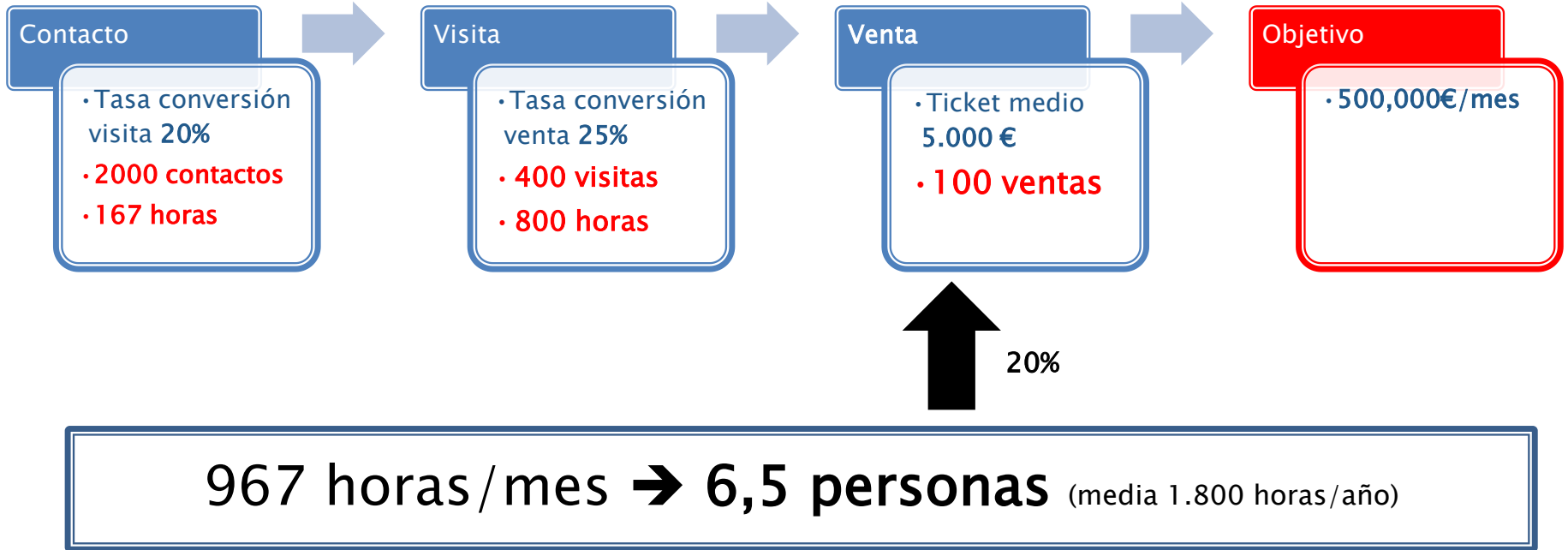
8 personas

Controlar nuestro negocio

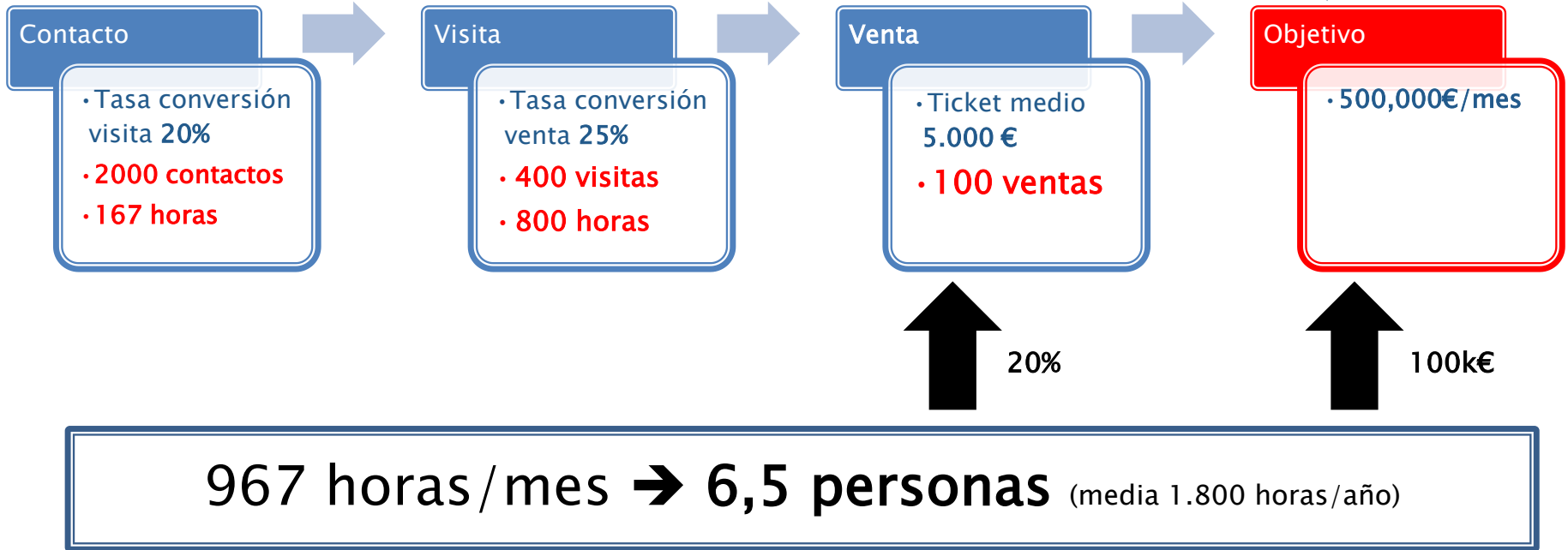


967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Controlar nuestro negocio

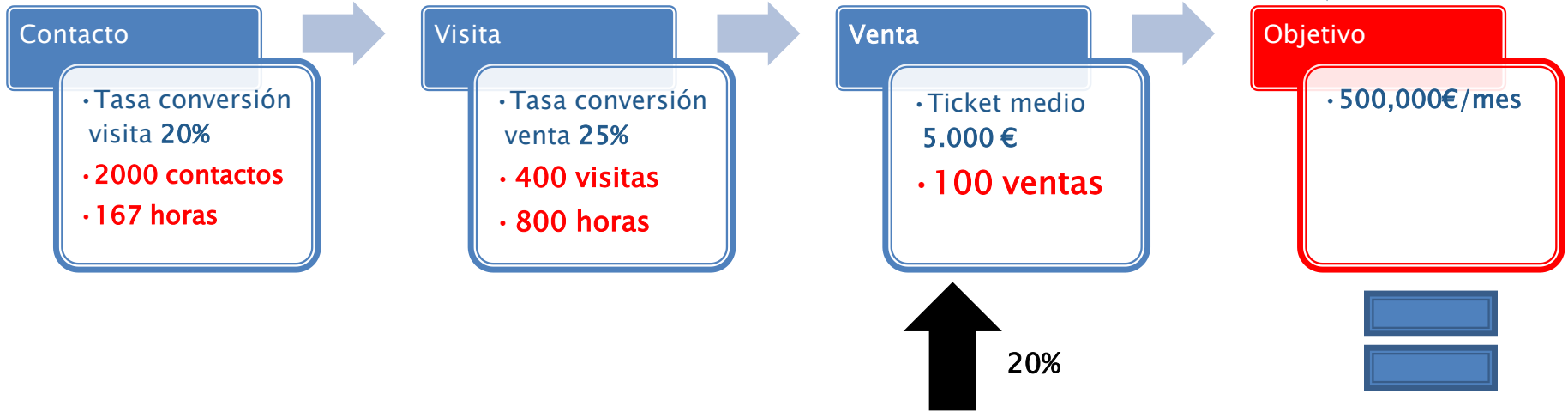


Controlar nuestro negocio



Controlar nuestro negocio

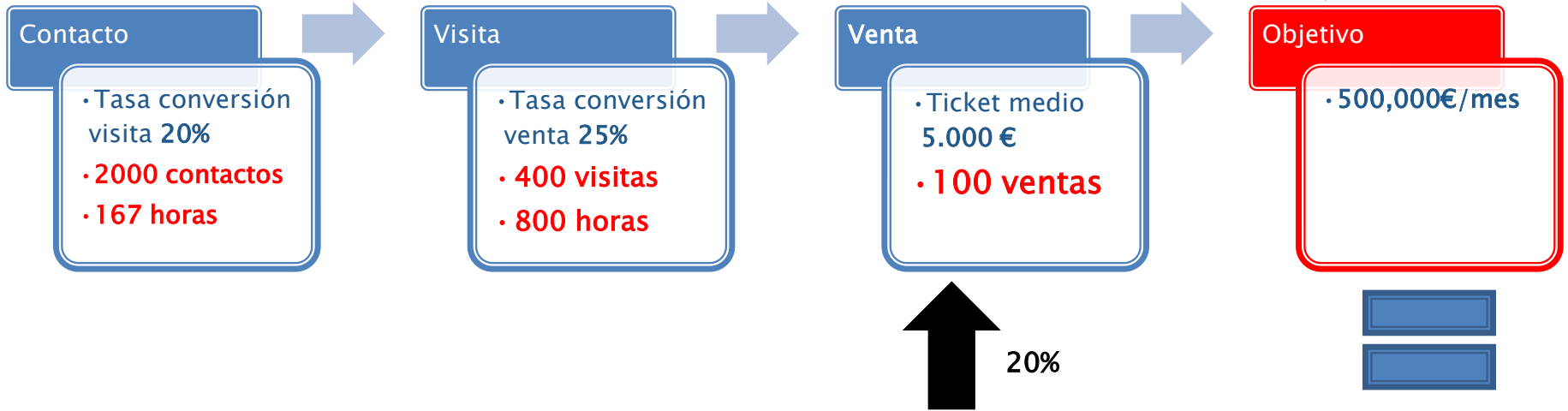
2



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

Controlar nuestro negocio

2



967 horas/mes → 6,5 personas (media 1.800 horas/año)

↓ 161 horas

↓ 5,4 personas

Estándares de desempeño

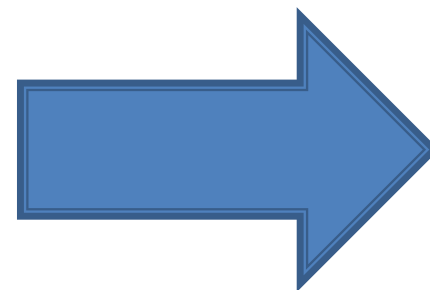
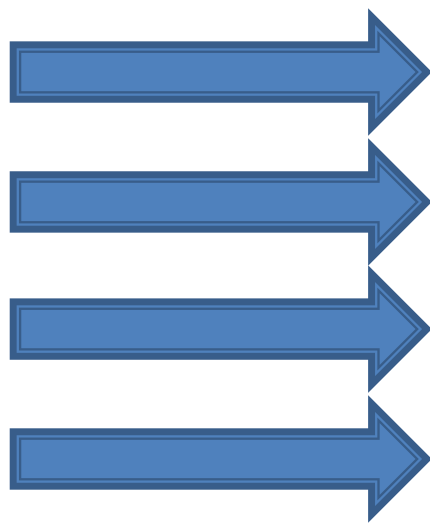
Qué tenemos que exigirle a nuestros comerciales en términos absolutos.



Métricas para controlar y escalar tu startup

»» Otros modelos de negocio

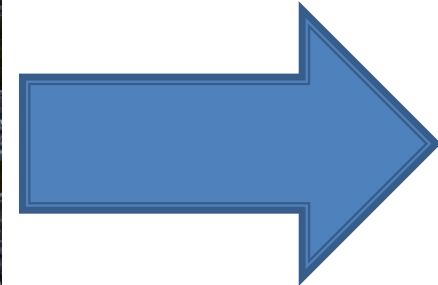
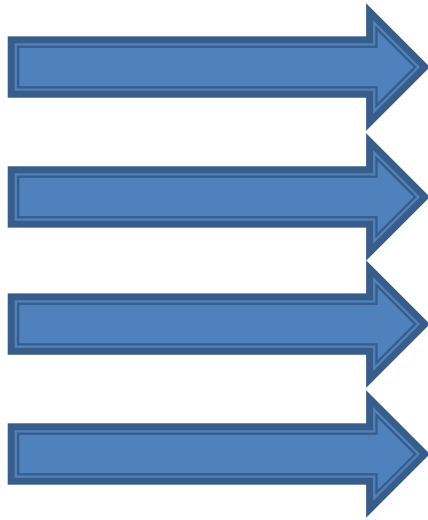
Esquema empresa



Empresa comercial



e-commerce



App



SaaS



Métricas para controlar y escalar tu startup

»» Escalabilidad

Extrapolar el modelo a toda la empresa

- ▶ Otras métricas nos permiten estimar el tamaño de la organización:
 - N° pedidos
 - N° pedidos mes por administrativo
 - m² por persona
 - Gastos medios por persona
 - Etc.

- ▶ En esencia, estamos relacionando toda la organización con nuestro modelo de negocio



Proyecciones financieras



VS.

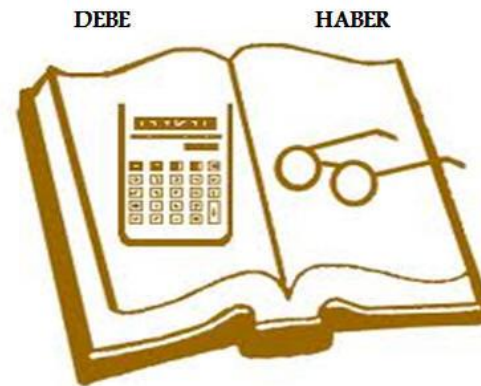


Construir nuestro plan de negocio



Contabilidad alineada

La **contabilidad** debe de alinearse con las métricas utilizadas, para poder emitir información comparable con nuestras estimaciones



El uso de métricas y la comparación de métricas estimadas con la información real nos da **credibilidad** en la búsqueda de **financiación**

Objetivo Credibilidad



Credibilidad basada en

- ▶ Claridad en el modelo de negocio
- ▶ Conocimiento de métricas clave
- ▶ Negocio alineado
- ▶ Tenemos objetivos claros
- ▶ Información real comparable con objetivos
- ▶ Sabemos los efectos de **desviaciones**
- ▶ Podemos tomar medidas **correctoras**

...para conseguir financiación



Para escalar nuestra startup



Ruegos y preguntas



Métricas para controlar y escalar tu startup

Muchas gracias



www.emeleuve.com



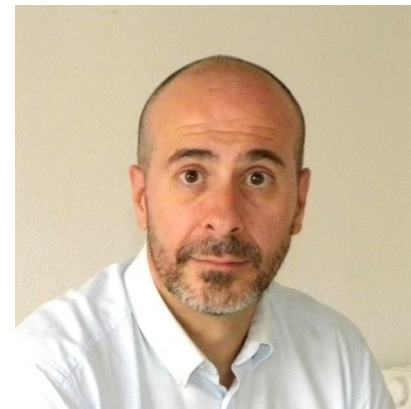
yago.munoz@emeleuve.com



<http://es.linkedin.com/in/yagomunoz/>



@emeleuve



Yago Muñoz
Startup CFO
emeleuve