

FUCK UP SALES



Empezamos..

**¿Sabéis cuál es la principal
causa por la que mueren las
Startups?**

“

Especialista en ventas B2B,
partnerships y desarrollo de
negocio.

Ángela Castelló

STARTUP
VALENCIA

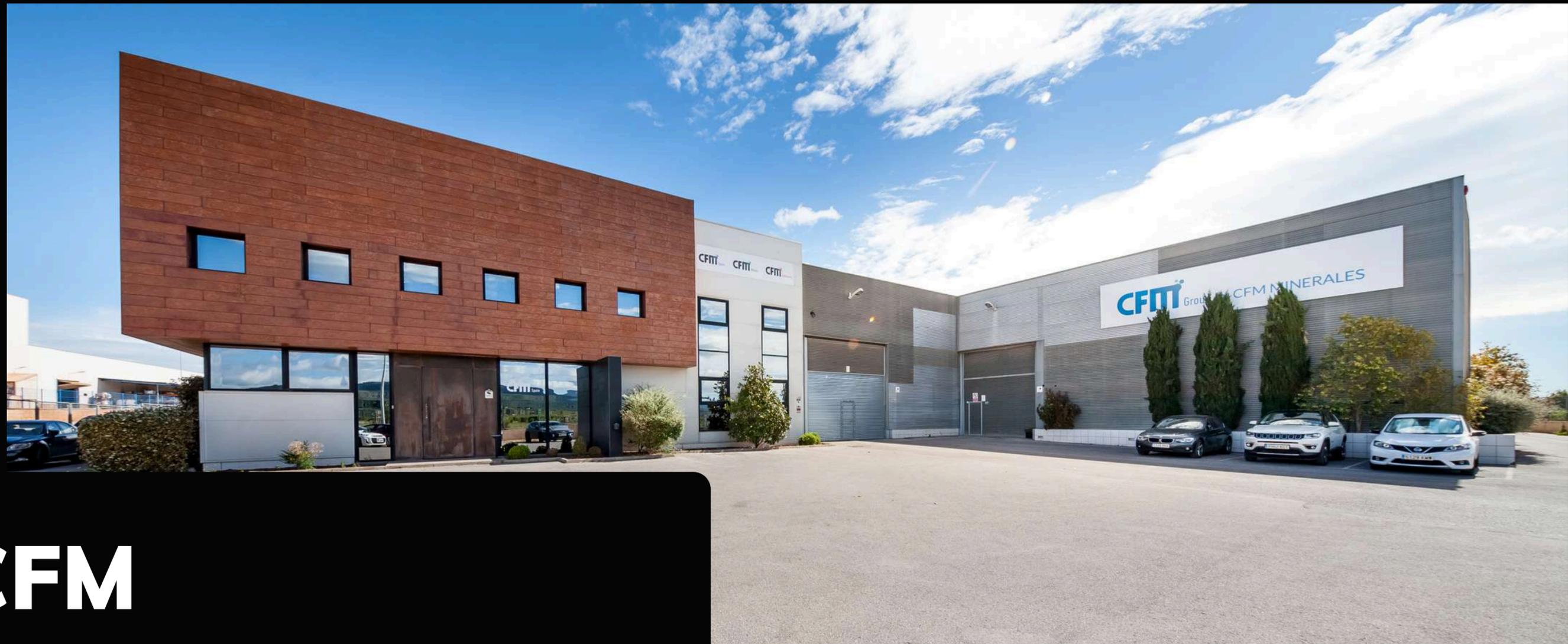


“

Cómo pasé de vender millones de euros por todo el mundo a crear más de 20 startup en 24 meses y sumarme a una Startup y no vender ni un solo €

3 modelos de negocios, 3 modelos empresas que han desaparecido del mercado.

Sesión 22 de Enero2025



CFM MINERALES



Fabricantes.

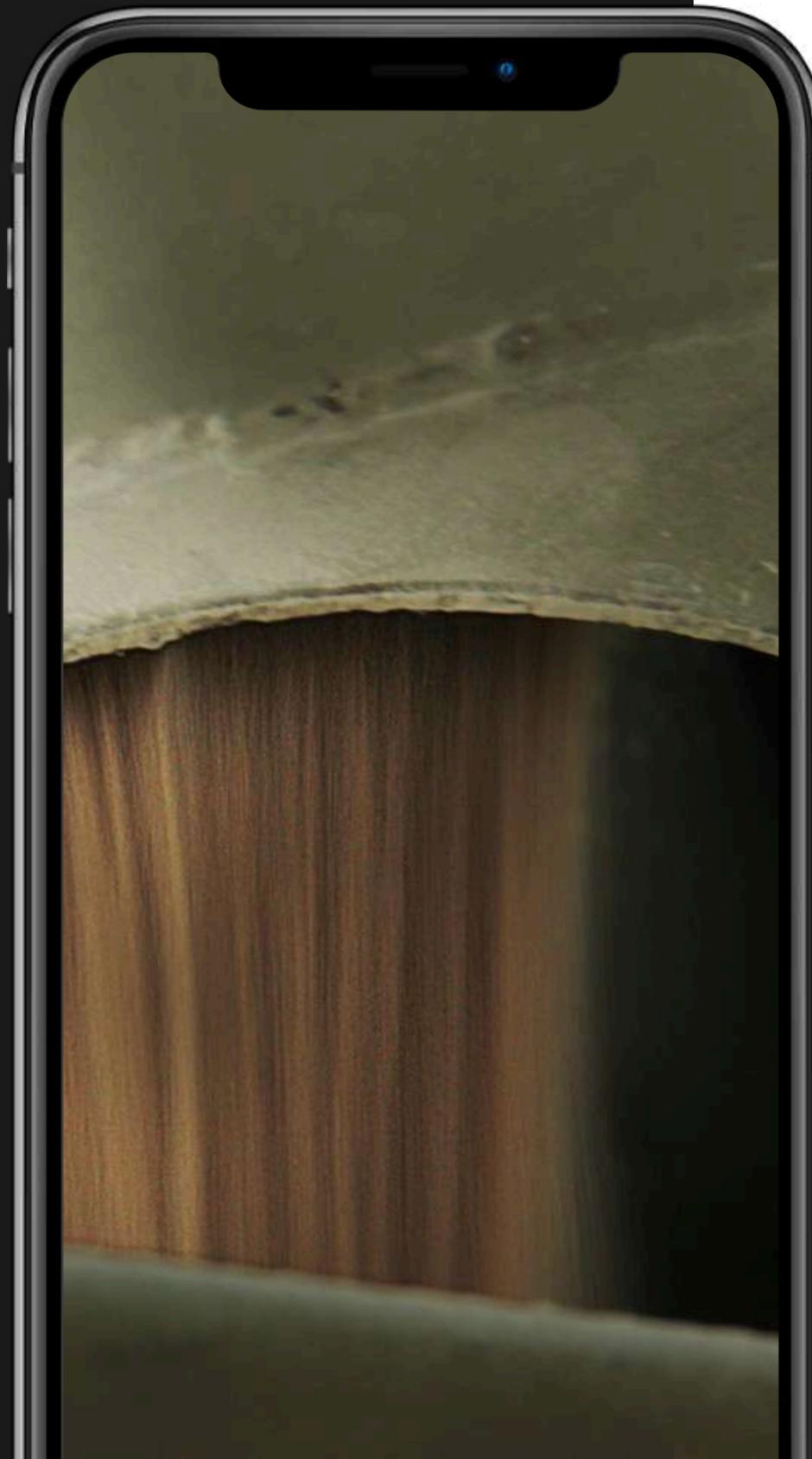
Distribuidores de materia prima.

Molturadores.

Servicios de packaging.

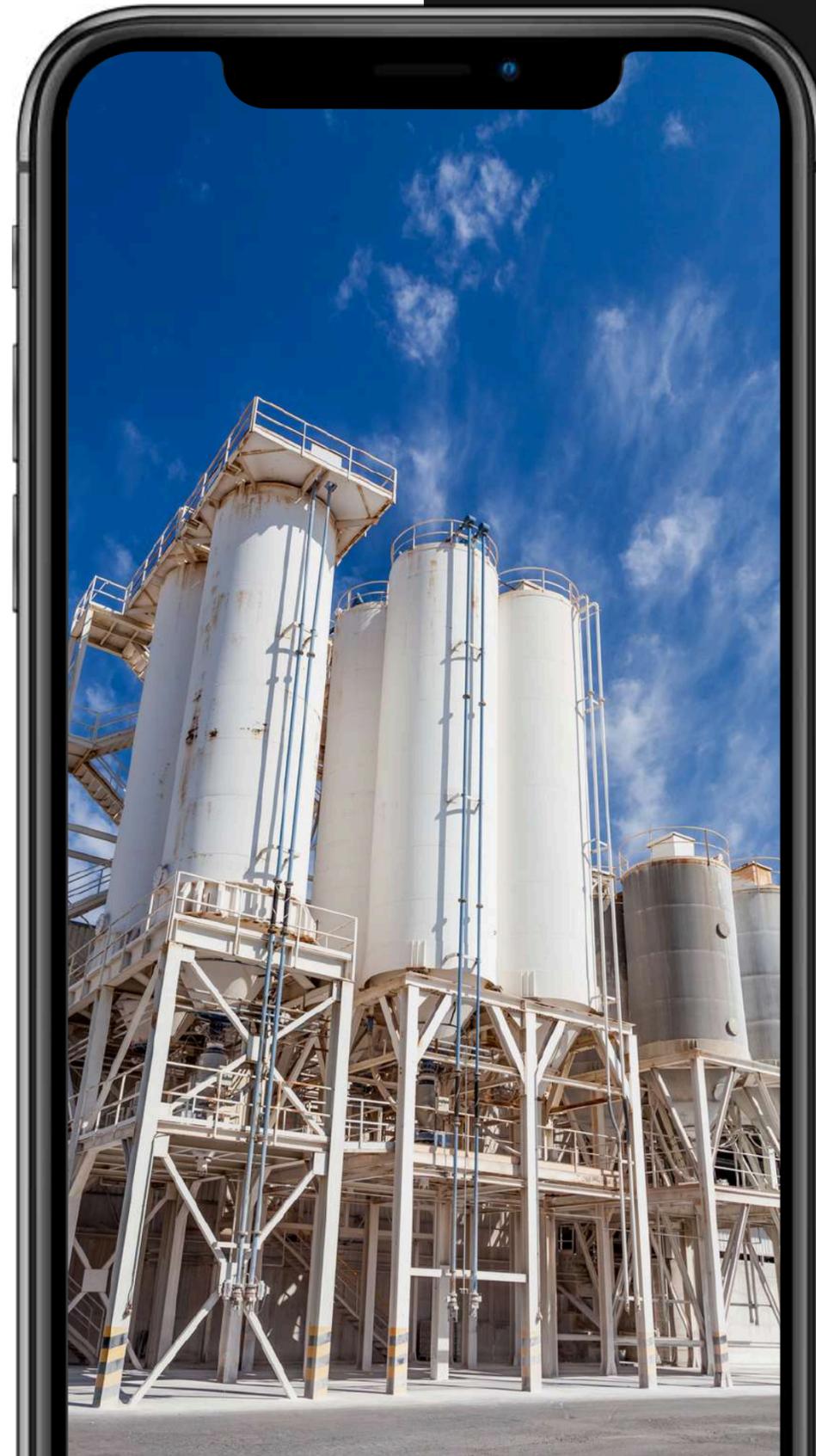
Claves de CFM

- Ubicaciones
- Tipología de clientes
- Servicios prestados:
 - Compra venta.
 - Minería
 - Molturación
 - Empaquetado
 - Almacenamiento
 - Condiciones de pago



Product Market Fit *perfecto*

- **Precio:**
Cuando vendíamos producto propio desde nuestras minas en Indonesia.
- **Servicio:**
Cuando en España molturábamos el producto con disponibilidad inmediata.
- **Condiciones financieras:**
Plazos de pago mayores frente a productores chinos más baratos.
- **Productos de baja disponibilidad:**



- 1 Vender más**
- 2 Vender con más márgenes**
- 3 Vender con mejores condiciones de pago**

1

**Red de
agentes**

Vender más

2

**Nuevos
mercados/
mismos
productos**

Vender más
márgenes

3

**Ventas sin
costes fijos.**

Vender con mejores condiciones
de pago

4

**Mercados
menos
maduros**

**Incrementar
márgenes en un
10%**

**60% venta nacional
40% venta
internacional/
nuevas industrias**

El cliente era el adecuado, el producto era el adecuado, así que solo tenía que elegirme a mí frente a la competencia.

Favorito



En mercados saturados, la elección del favorito

- Colaboración de marketing
- Colaboración comunicación
- Personal en ventas





Demium.



Talento

Emprender desde 0.

Incubación/ Aceleración

Inversión

Mundo incubadoras

- **Modelo de negocio:**

Un 10% de equity de cada Startup y 40.000€ por cada Startup que conseguía inversión.

- **Captación de talento:**

Marketing y posicionamiento en eventos y en Universidades.

- **Programa de Incubación:**

6Meses a un año de incubación por cada empresa.

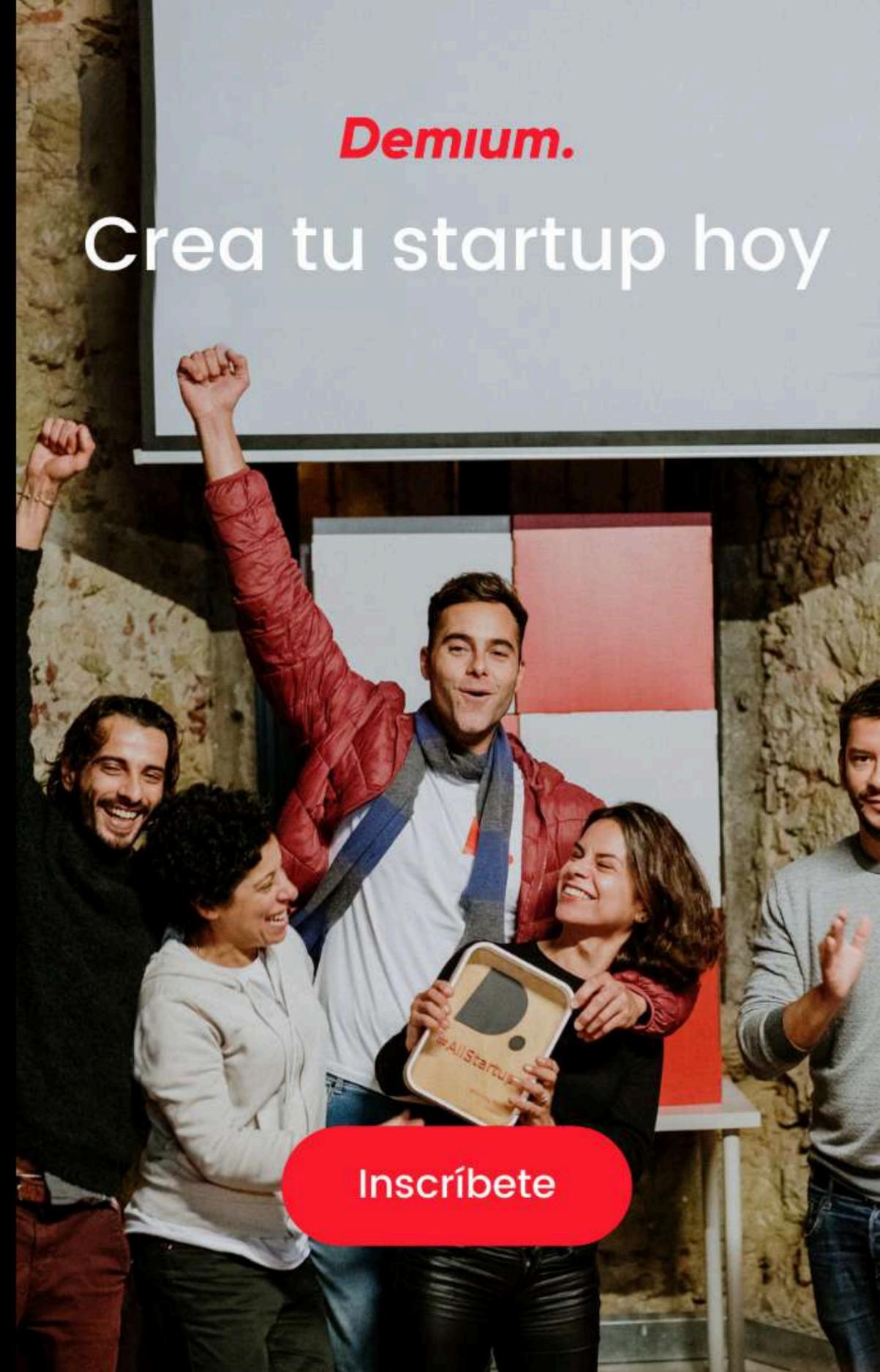
- **Red de Inversores**



**4 Hackathones:
1/2 Proyectos**

**Marca founder y
no de empresa**

- 1** Sentido de pertenencia de las startups
- 2** Creación de una red de mentores y formadores.
- 3** Una red de colaboradores externos para mejorar las redes de conexión con Startup y visibilidad.



Inscríbete

**20 startups
invertidas en un año**

**Posicionamiento de
Demium en
ecosistema.**



 **Streamion**

O todo o nada

- **Modelo de negocio disruptivo**
- **Nuevo equipo**



- 1** No había comunidad de streamers
- 2** No había colaboración con agencias
- 3** No había anuncios suficientes

A man in a light-colored suit and tie stands on a large, detailed map of Europe and the Mediterranean region. He is pointing his right hand towards the map. The map shows various countries, including Ireland, France, Spain, Italy, and Tunisia, along with major cities and geographical features like the Bay of Biscay and the Mediterranean Sea. A prominent pink rectangular banner is overlaid across the center of the image, containing the word 'CONCLUSIONES' in white, bold, uppercase letters.

CONCLUSIONES

CFM

Demium

Streamion

Industria

- Posicionamiento de marca:
Percepción de valor
- Investigación en i+D para
desarrollo de nuevos productos.
- Nuevas industrias.

Servicios

- Marketing y comunicación.
- Casos de éxito.

Producto

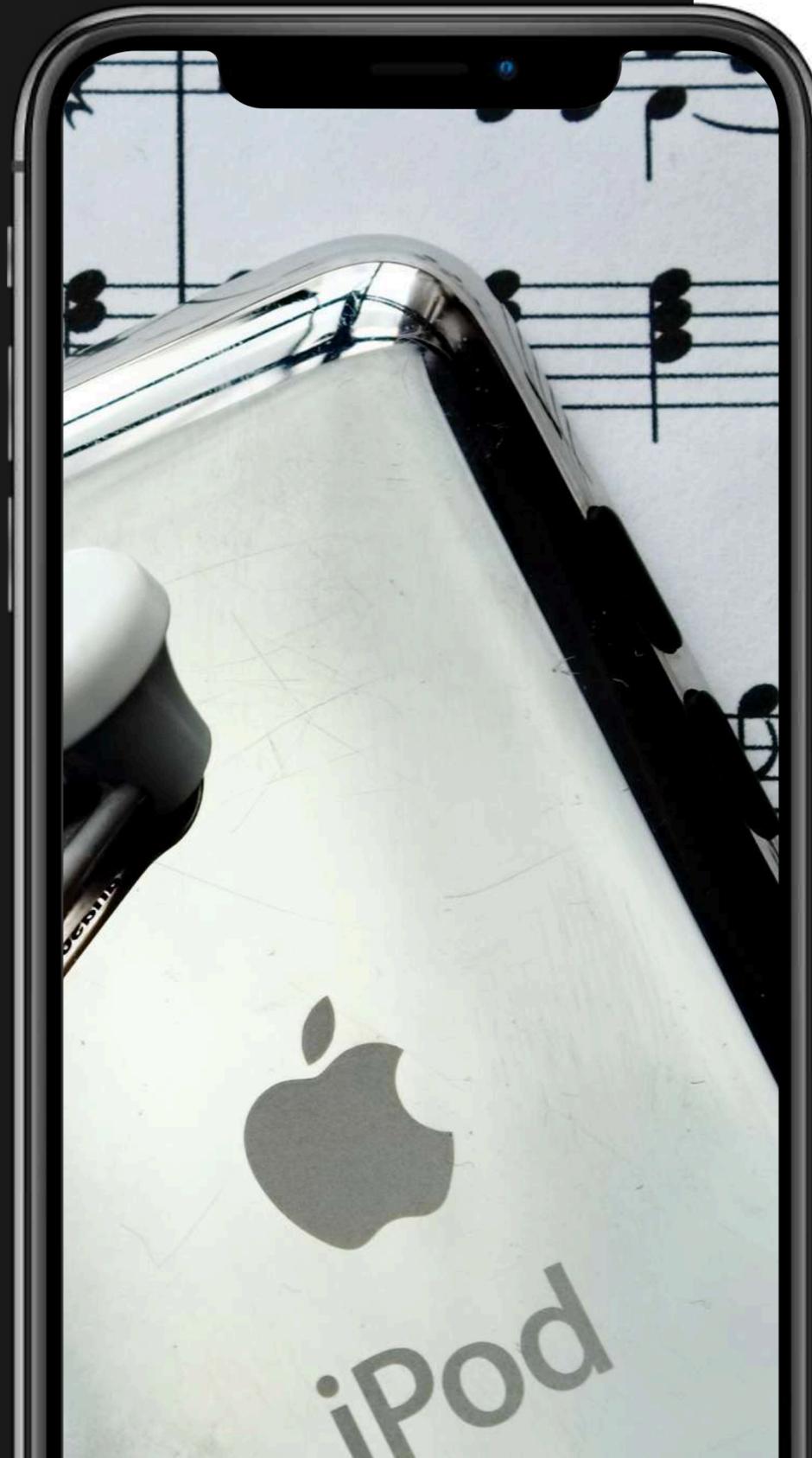
- Venta a B2B, a agencias.
- Venta a streamers con acceso a
marcas.
- Crear una comunidad y buscar
clientes, sin un buen presupuesto
es imposible.



**Perspectiva
histórica**

OIL CRISIS 1973

- MICROSOFT (1975)
- APPLE (1976)
- VODAFONE (1981)
- ZARA (1974)
- FEDEX (1971)





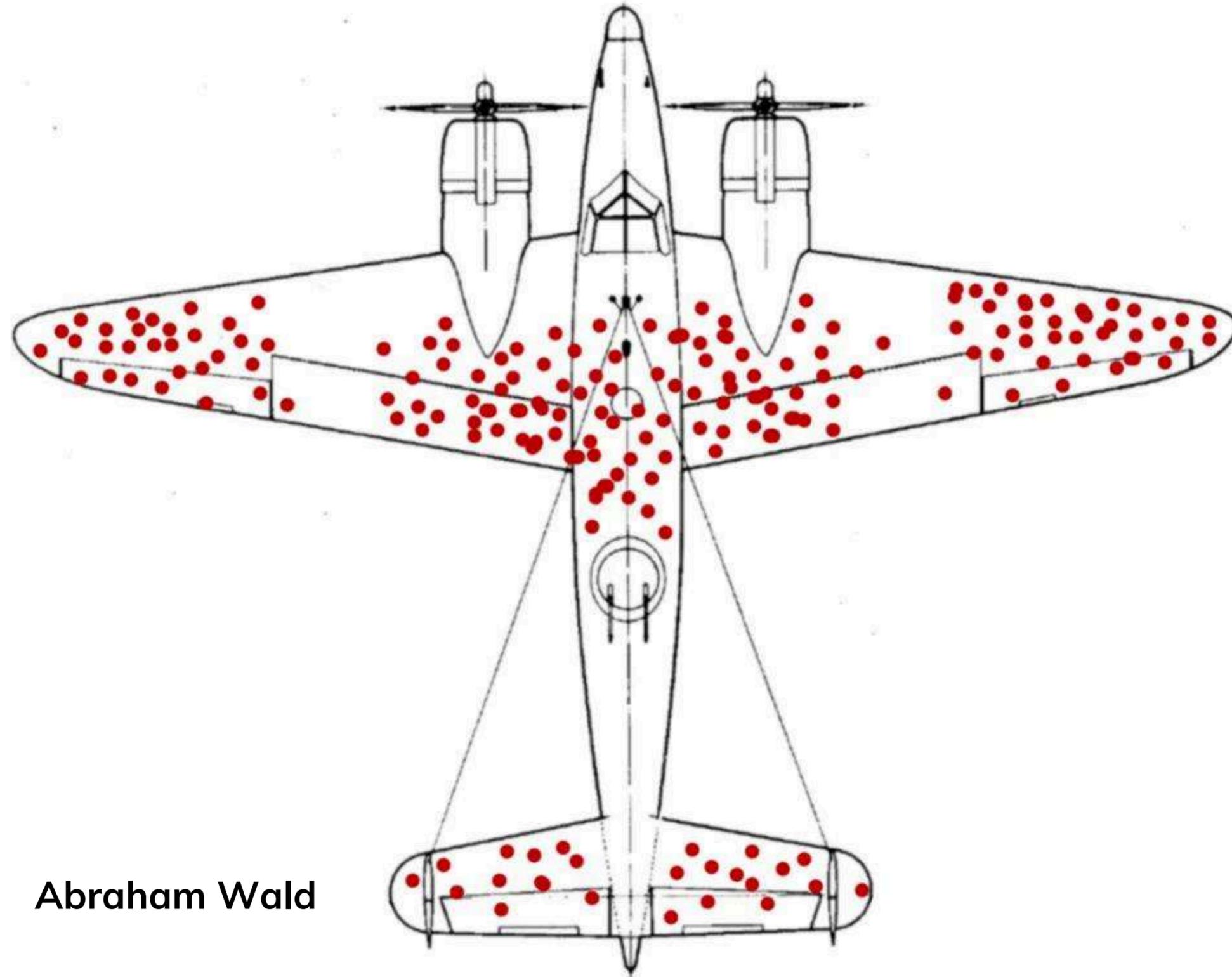
Financial Crisis 2008

- WHATSAPP (2009)
- INSTAGRAM (2010)
- UBER (2009)
- AIRBNB (2008)
- PINTEREST (2010)
- DROPBOX (2008)
- KICKSTARTER (2009)
- GROUPON (2008)
- STRIPE (2010)
- GRAMMARLY (2009)

202X

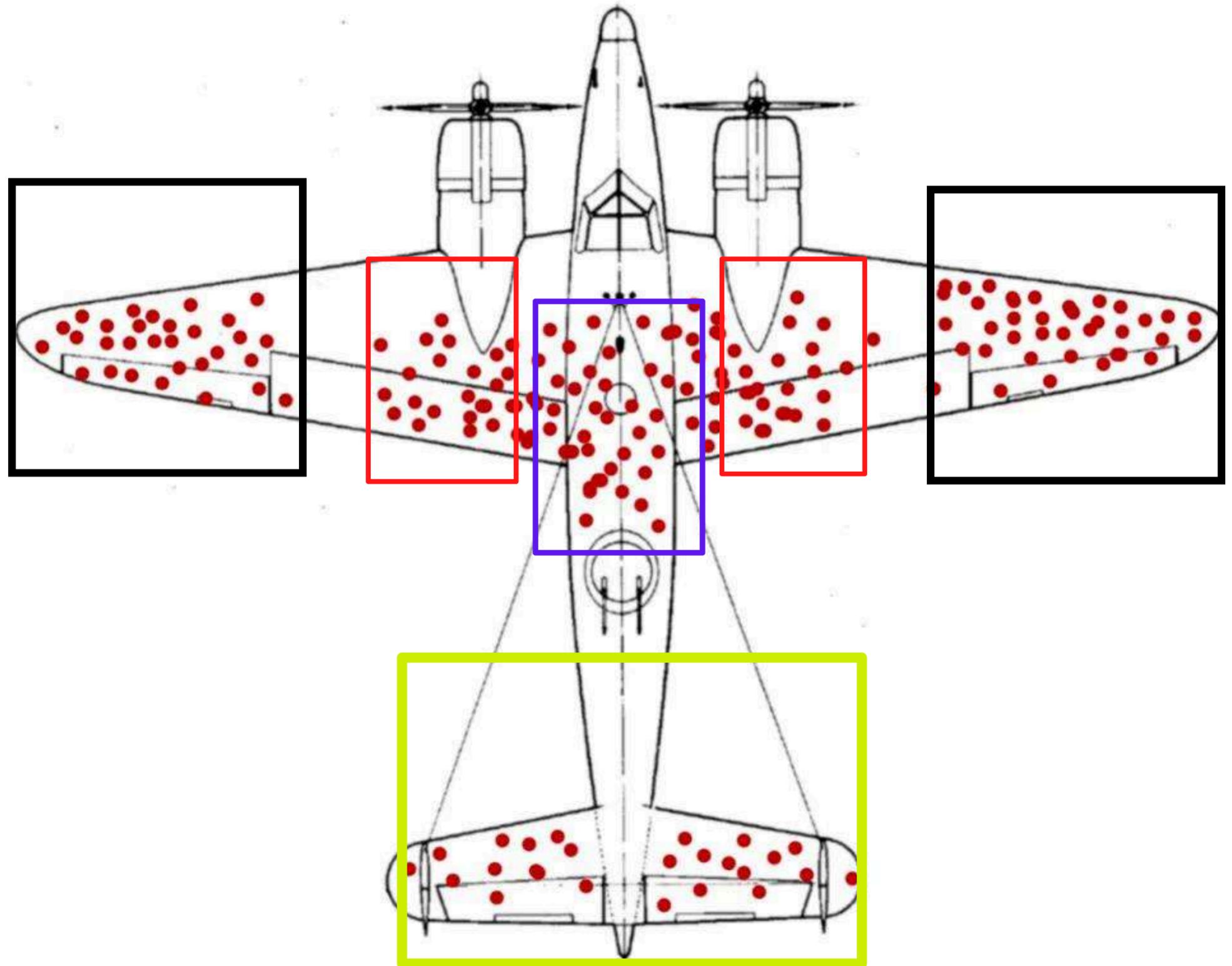
CRISIS???

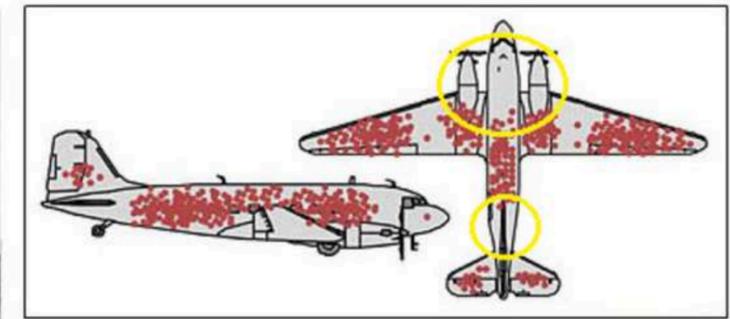
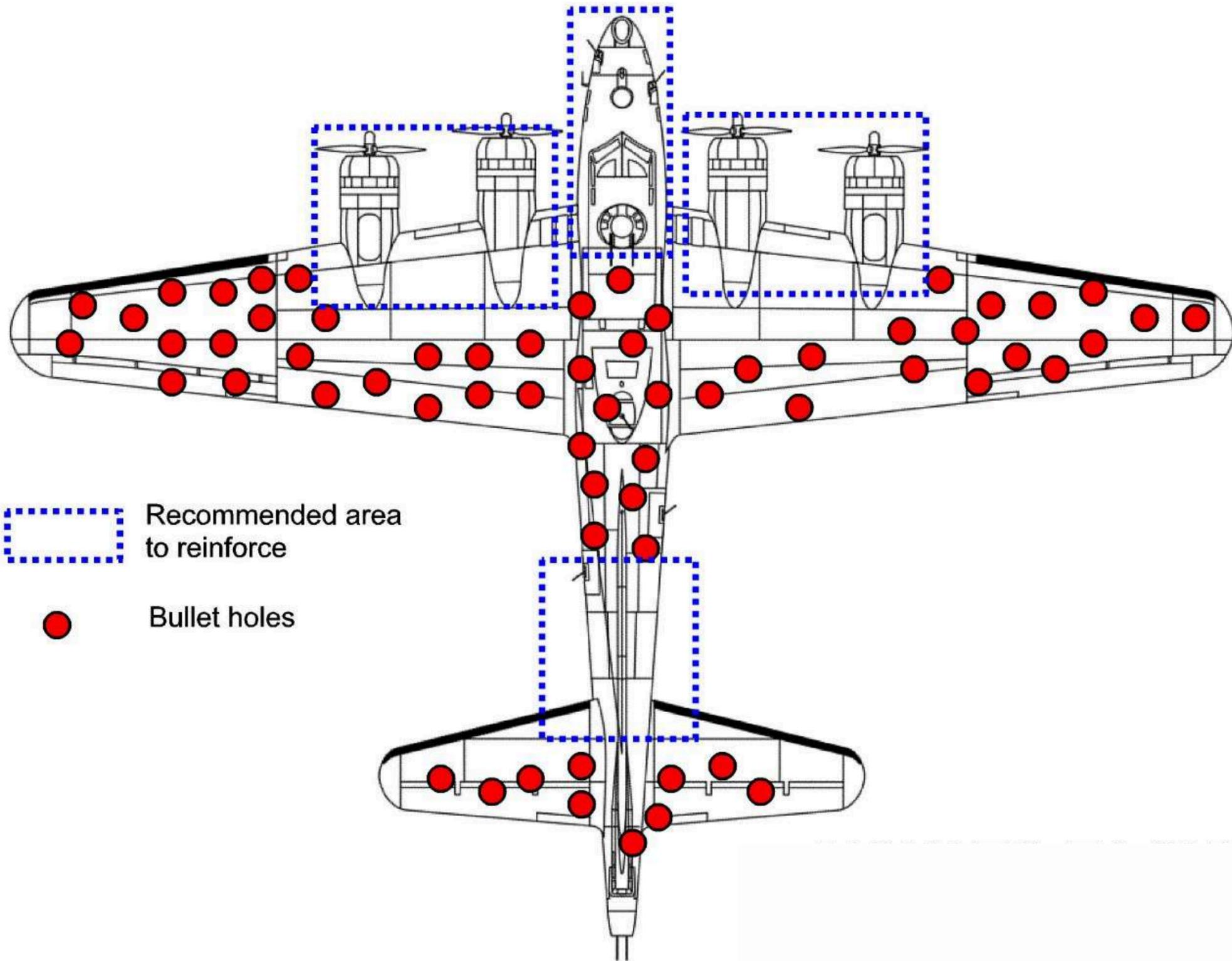
**TODO ES
CUESTIÓN DE
PERSPECTIVA**



Abraham Wald

- WING
- RUDDER
- SEMIWING
- BODY



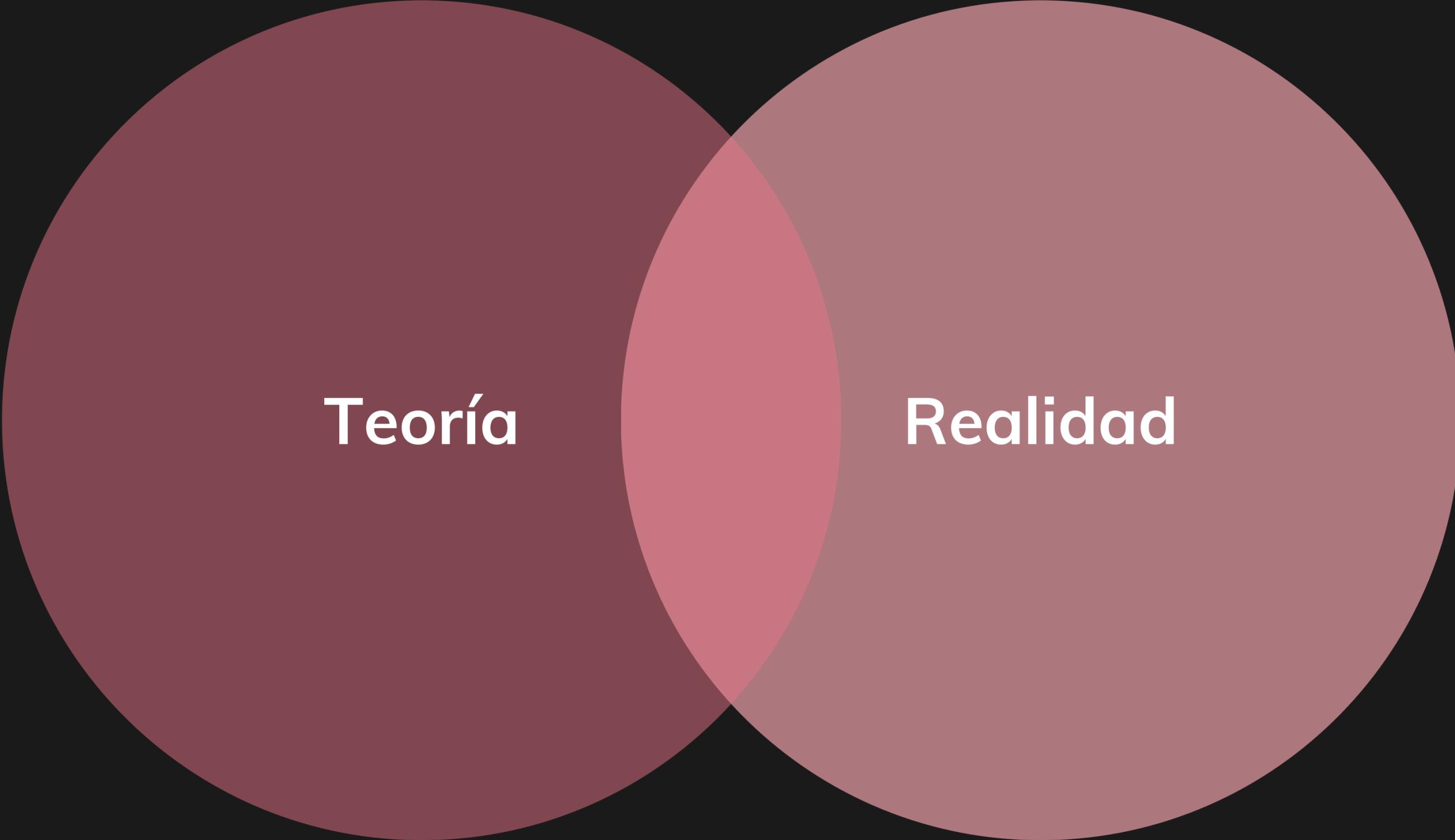


Credit: CameronMoll

Gentlemen, you need to put more armour-plate where the holes aren't because that's where the holes were on the airplanes that didn't return - Abraham Wald 1942.

Survival Bias

Survival bias is the logical error of concentrating on entities that passed a selection process while overlooking those that did not. This can lead to incorrect conclusions because of incomplete data.



Teoría

Realidad

A background image showing two people from the chest up. The person on the left is wearing a brown jacket and a black wristband, holding a red smartphone. The person on the right is wearing a white shirt and a tan scarf, holding a black smartphone. A pink rectangular box is overlaid on the bottom left of the image.

Thank you!

 Angela Castelló

 angelacastellori@gmail.com

 +34 670 681 406