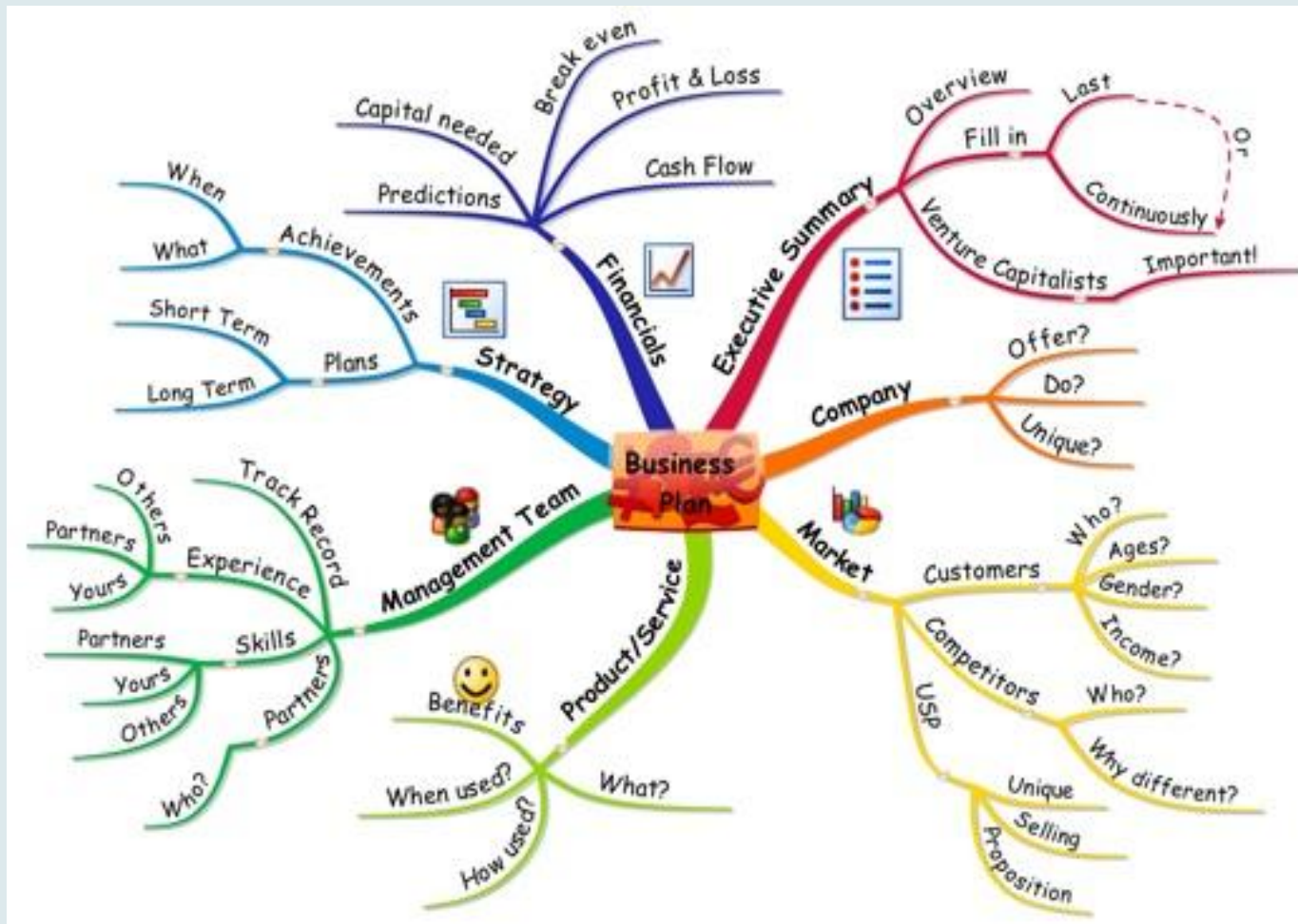




Emprendimiento en Holanda

La Haya, Abril 2 de 2011

Factores de éxito



Entrepreneur

Características del emprendedor

▶ Emprendedores...

- ▶ Nunca se dan por vencido.
- ▶ Identifican oportunidades durante tiempos difíciles.
- ▶ Son creativos, ambiciosos, decididos.
- ▶ Son muestra de disciplina y perseverancia y
- ▶ Tienen una estupenda orientación dentro del mercado.

Sin embargo emprender en un país extranjero implica aun muchos mas retos a superar!

El Niño Business Consulting



▶ La Haya, Abril 2 de 2011

LINKS & DRINKS
(presentaciones) (copas)

El Niño BC: puente de negocios



▶ Qué hacemos?

- ▶ Ayudamos empresas holandesas y colombianas a hacer negocios juntas

▶ Porqué lo hacemos?

- ▶ Colombia = economía emergente atractiva para Holanda
- ▶ Holanda = nuevos mercados para Colombia y fuente de conocimiento y tecnología
- ▶ Queremos y estamos en capacidad de ayudar a abordar los retos que enfrentan las empresas al realizar sus negocios: tenemos conocimiento de los entornos colombiano y holandés
 - ⇒ Disminuimos el abismo entre ambas regiones
 - ⇒ Ayudamos a ambas partes a trabajar juntas

Emprender en Holanda: una aventura

- ▶ **Misión de tu aventura:**

Generar la intuición en la empresa de que le puedes ayudar a alcanzar una región que desconocen

- ▶ **Realizar la misión en Holanda:**

- ▶ Qué me ha dado resultado?
- ▶ Qué no me ha funcionado?

Funciona: explotar los progresos de Colombia



- ▶ Empaparse de los progresos de Colombia en los últimos años y hacer un benchmark con respecto a:
 - ▶ Latinoamérica
 - ▶ Los países BRIC
- ▶ Preparar un elevator pitch sobre Colombia
- ▶ Promocionar, sembrar la inquietud

Funciona: buscar combinación poderosa



- ▶ **Buscar propuesta difícil de imitar en Holanda:**
 - Experiencia profesional específica
 - + Conocimiento del entorno Colombiano (Latinoam.)
 - = **Combinación poderosa e impactante**
- ▶ En el caso de El Niño bc, la propuesta es:
*“Ser el puente de negocios hacia y desde Colombia;
buscar, concretar y apoyar el contacto con partners en la
región”*
- ▶ **Combinación poderosa en Holanda => impacto total.**
La base del branding se genera sola

Funciona: explotar identidad como colombiano...



- ▶ La identidad como colombiano consolida el branding natural inicial

- ▶ Utilizar esta identidad para posicionar imagen de competitividad y asertividad:
 1. Crear curiosidad personal: ser consciente del efecto de la apariencia, carácter, acento en el interlocutor holandés
 2. Crear curiosidad profesional: iniciar y guiar conversación relevante sobre relación Holanda - Colombia
 3. Consolidar tu imagen profesional: anula estereotipos



... añadiendo el toque Holandés

- ▶ Utilizar los mismos métodos de los holandeses:
 - ▶ Ser directo en la comunicación
 - ▶ Decir NO
 - ▶ Criticar

- ▶ Y muy importante:
 - ▶ Dominar el idioma holandés

Efecto alcanzado: posicionamiento en la mente del holandés como una figura diferente, a la que sin embargo se puede tratar como un holandés igual a ellos



Funciona: crear visibilidad

- ▶ **Netwerken:**
 - ▶ Actitud espontánea, disfrutar del contacto, crear una experiencia agradable para el interlocutor

- ▶ **Asistir a eventos relevantes:**
 - ▶ Eventos profesionales, sociales, culturales

- ▶ **Facilitar que se familiaricen contigo:**
 - ▶ Hablar con mucha gente, hablar con la misma gente



Qué no funciona: enfoque no claro

- ▶ Dar importancia sólo al contacto entre las dos regiones, ignorando la experiencia propia en un campo de aplicación determinado (en mi caso: IT)
 - ▶ Hay que tener un foco en una industria determinada
- ▶ Distraerse con ideas “que pueden ser interesantes”
 - ▶ Hay que ser muy crítico con respecto a qué en ideas se invierte el tiempo
- ▶ Pretender que los eventos y la visibilidad se van a encargar de traer proyectos
 - ▶ Hay que concretar y cultivar los contactos

El riesgo más grande: desconectarse de la realidad



- ▶ Ignorar las señales que indican claramente que hay que abandonar la aventura
 - ▶ Hay que estarse autoevaluando constantemente!

Gracias por su atención!

LINKS
(presentaciones)



DRINKS
(copas)

- ▶ Eventos basados en el formato usado por los Pecha Kucha nights
<http://www.pecha-kucha.org/>
- ▶ Hay dos partes
 - ▶ Links: presentaciones cortas de temas específicos que no duran más de 10 minutos Las presentaciones tienen imágenes y URL's relevantes.
 - ▶ Drinks: etapa para socializar y hacerle preguntas a los presentadores alrededor de una copas.
- ▶ Estos eventos pueden sobre cualquier tema. En esta ocasión nos enfocamos en desarrollo profesional (prácticas, trabajo, emprendimiento y regulación migratoria)

LINKS
(presentaciones)



DRINKS
(copas)

- ▶ Organizado por:

Red de UniAndinos en Holanda

<http://www.linkedin.com/groupRegistration?gid=2713056&csrfToken=ajax%3A3670298507353622046>

Profesionales Colombianos en Holanda

<http://www.linkedin.com/groupRegistration?gid=2945434&csrfToken=ajax%3A6611385347814707271>

- ▶ Con el apoyo de la Embajada de Colombia en los Países Bajos

<http://www.colombiaemb.nl/>

- ▶ Únase a esta y otras actividades que programamos

La Haya, Abril 2 de 2011

LINKS & DRINKS
(presentaciones) (copas)