

El emprendedor que regala empresas

Sebastien Chartier, fundador de Creaventure, adapta los célebres paquetes de ocio a los servicios para pymes y autónomos. Aspira a vender 1.000 en seis meses.

E.Calatrava. Madrid

La idea es sencilla: adaptar el cofre regalo de ocio a los servicios para pequeñas y medianas empresas y emprendedores. “Es algo así como regalar emprendimiento”, explica Sébastien Chartier, consejero delegado de Creaventure e impulsor de la iniciativa.

Este emprendedor francés afincado en España ha conseguido unir a 15 compañías que prestan servicios para empresas a la hora de respaldar proyectos “que buscan ayudar al empresario a superar la crisis”, según explica.

“Lanzamos en verano la iniciativa, y ofrecemos servicios y productos necesarios para cualquier emprendedor o pyme”, explica. “Es un regalo para hacer realidad los sueños de quien lo recibe”, añade.

Los servicios que ofrece EmprendeBox, que parte con un precio de 245 euros, incluyen descuentos de hasta el 60% sobre su coste original, defienden sus promotores.



El emprendedor francés Sébastien Chartier, fundador de EmprendeBox.

En el furgón de cola

“España está en el furgón de cola de países a la hora de emprender, y hoy es para muchos una necesidad por la falta de oportunidades laborales”, añade Chartier, que creó Creaventure junto a su mujer, Candice Laporte. Ambos también son los promotores del Salón Miempresa, destinado a pymes y autónomos y que se celebra en Madrid.

EmprendeBox permite al usuario el acceso a cuatro cupones. Los tres primeros son fijos e incluyen una suscripción a revistas especializadas un bono de 75 euros para ha-

EL BOOM

EmprendeBox busca aprovechar el boom de los cofres regalos para ofrecer servicios a pequeñas y medianas empresas y autónomos. “España está en el furgón de cola de los países a la hora de emprender”, dice su impulsor, Sébastien Chartier.

cer publicidad a través del portal de Google; y un descuento para reclutar personal a través del portal especializado en ofertas de empleo Infojobs.

Además, se puede utilizar un cuarto servicio a elegir entre quince. Todos éstos giran alrededor del mundo asociativo, del desarrollo de negocio en Internet, de la formación, de la gestión y la consultoría, de los recursos humanos, de la venta y el marketing, entre otros. La Asociación de Jóvenes Empresarios, Arsys, ASM o DM Dima son algunos de los socios de Creaventure en este proyecto.

“Aspiramos a vender mil cofres regalo de aquí a seis meses, aprovechando la Navidad y la tercera edición del Sa-

lón Miempresa”, sostiene Chartier, que está comercializando el producto a través de la página web emprendebox.es; de asociaciones empresariales y viveros de empresas; y de las tiendas de escuelas de negocios.

“Poco a poco, estamos ampliando la red de distribución”, señala el también fundador de CapCorp España, un foro especializado en capital riesgo. Creaventure ya trabaja en ampliar la gama, con dos versiones más de EmprendeBox.

Creaventure ha logrado el apoyo de quince compañías interesadas en ofrecer sus servicios

EL 38,7% UTILIZA FACEBOOK

La mitad de las pymes está en redes sociales

Expansión. Madrid

La mitad de las pymes españolas (concretamente, el 49,80%) utiliza alguna red social en la comunicación día a día con sus clientes en cartera y potenciales. Eso sí, más de la mitad de éstas lo hace con una frecuencia inferior a la mensual. Así se concluye en un estudio impulsado por la Fundación Banesto, con la colaboración de la Empresa Nacional de Innovación (Enisa) del Ministerio de Industria. El informe fue realizado por Cink Shaking Business entre los meses de marzo y junio de 2011, con una muestra de más de 2.500 empresas de toda España con menos de 50 empleados.

Este termómetro sobre el uso de las plataformas online en el ámbito de la pequeña y mediana empresa constata que la red social más utilizada es Facebook, con un porcentaje de uso del 38,7%, seguida a gran distancia de la plataforma de *microblogging* Twitter, con el 11,19%, el portal de ví-

deos YouTube (8,26%), la red profesional LinkedIn (6,54%) y el repositorio de imágenes Flickr (3,21%).

“En general, todos los sectores que implican un considerable contacto con el cliente final registran presencias por encima de la media, exceptuando el comercio, que se sitúa en un 44% debido, en muchas ocasiones, a la falta de conocimientos para utilizar las nuevas herramientas”, se concluye en el estudio. Los sectores más activos son hostelería y turismo, en los que un 72,76% de las pymes utiliza alguna red social.

Profesionales

El informe destaca el reducido uso de plataformas profesionales. En este contexto, han nacido en España varias plataformas que buscan atraer a que la pyme busque un espacio virtual en el que hacer negocios. Además de portales como Imaste (organización de ferias virtuales y *networking*), Dir&Ge (red social para directivos), la semana pasada se estrenó oficialmente Nearmeeting, un portal en el que se pueden solicitar reuniones con otras personas y organizar videoconferencias.

En el sector del comercio sólo el 44% de las firmas se apoya en las redes sociales



Una de las páginas de presentación de la red social Nearmeeting.

EmprendeBox ofrece un 'pack' de servicios para ayudar a poner en marcha una empresa

¡ÚLTIMOS DÍAS PARA PRESENTAR TU CANDIDATURA!

Si tienes entre 18 y 30 años y tienes una idea de base tecnológica, compártela con nosotros.

Yuzz busca jóvenes emprendedores por toda España y te ofrece la posibilidad de disponer durante 7 meses de todo el soporte y apoyo necesario para que ese sueño pueda convertirse en un proyecto empresarial.

Si tu proyecto tiene potencial y te conviertes en uno de los finalistas, tendrás la oportunidad de viajar a la meca de las tecnologías: **Silicon Valley**. Y, además, los 3 mejores proyectos de ámbito nacional recibirán un premio económico.

Te esperamos en yuzz.org