

zinkUP

**LAS CLAVES DEL
ÉXITO DE LAS
STARTUPS MÁS
*INNOVADORAS***



**Haz crecer tu negocio
con los mejores consejos**

EMPRENDER ES UN CAMINO
QUE SE RECORRE MEJOR
CON *BUENAS REFERENCIAS*

En Zinkup nos apasiona trabajar cada día con startups y empresas innovadoras que buscan crecer, diferenciarse y conectar con su público. Sabemos que los primeros pasos son decisivos y pueden marcar la diferencia en el éxito del lanzamiento de un proyecto y su proyección. Por este motivo es crucial **contar con la asesoría adecuada puede marcar la diferencia.**

Con motivo del Día Mundial del Emprendimiento, hemos querido conocer, de la mano de **más de 20 startups** referentes que están en el **TOP 50** de las **startups más innovadoras**, según la **revista Emprendedores**, qué es lo más relevante para lograr el éxito de tu proyecto.

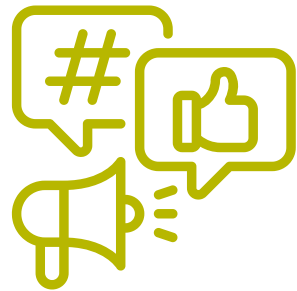
En este informe encontrarás **respuestas claras, experiencias con nombre propio, recomendaciones y aprendizajes reales** de quienes ya están consiguiendo visibilidad y crecimiento en un mercado cada vez más competitivo. Si estás dando tus primeros pasos como startup, aquí tienes una guía hecha por quienes **ya han estado en tu lugar, saben lo que realmente funciona y han querido compartir su experiencia con nosotros.**

INSPIRATE Y ACTÚA →

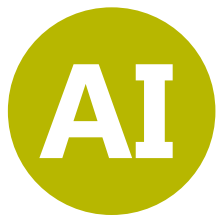
LO MÁS DESTACADO



Primeros Pasos para Ganar Visibilidad



Acciones de Marketing y Comunicación Imprescindibles



El Impacto de la Inteligencia Artificial en el Emprendimiento

Y ADEMÁS...

Conclusiones de nuestro equipo como expertos en marketing y comunicación para startups.

1

Posicionar tu startup en el mercado

¿Cuáles son los 3 primeros pasos que deberías seguir?

Lo tienen claro

Les preguntamos a las startups más innovadoras de 2024 cuáles deberían ser los primeros pasos clave para darse a conocer. Estas son las tres acciones más repetidas:

Definir una propuesta de valor clara y diferenciadora: Conectar con el público empieza por saber qué problema resuelves, cómo lo haces y por qué tu empresa es la mejor elección para solventar esa necesidad.

Trabajar la visibilidad desde el inicio: Estar presente en redes, medios y eventos es esencial para posicionarse y atraer a los primeros aliados.

Construir credibilidad desde el primer momento: Casos de éxito, testimonios y validaciones ayudan a generar confianza en el mercado frente a potenciales clientes.

Puedes consultar las respuestas completas de cada startup al final del informe (página 21).

2

Marketing y Comunicación

¿Qué acciones de marketing les han funcionado a las startups más innovadoras?

LAS ACCIONES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN MÁS IMPORTANTES

Definición de mensajes y propuesta de valor

62%

Presencia en eventos

57%

Comunicación y relaciones con los medios

52%

Redes Sociales

52%

Branding e identidad corporativa

24%

Marketing de contenidos

24%

Inbound Marketing y Generación de leads

24%

Campañas en Paid Media

5%



Puntos clave

Cuando una startup quiere abrirse paso, toda ayuda cuenta. Pero hay unos puntos clave que nos desvelan los encuestados. Según los resultados, la mayoría apuesta por empezar con una buena base.

- ▶ El 62 % de las respuestas sitúa en primer lugar, y como lo más importante, la definición de mensajes, la propuesta de valor y el trabajo en branding e identidad corporativa. **Sin una historia clara que contar ni una imagen coherente, es difícil destacar.**
- ▶ En segundo lugar, los encuestados destacan la relevancia de **ganar visibilidad desde el primer momento**. Acciones como la presencia en eventos (57 %), el trabajo en la comunicación y las relaciones con medios de comunicación junto a una presencia activa en redes sociales (ambos con el 52% de los votos cada uno), se consolidan como las más utilizadas para **hacerse un hueco y generar reputación**.
- ▶ Por otro lado, el marketing de contenidos, el inbound marketing y la generación de leads son estrategias que han sido menos seleccionadas, con un 24 %. Estas acciones, que **requieren tiempo y recursos**, son vistas como **necesarias pero no prioritarias en estos primeros pasos** nada más lanzar tu startup.

Las startups prefieren centrarse en **conectar rápidamente con su audiencia**. El arranque pasa por sentar las bases, hacerse ver...

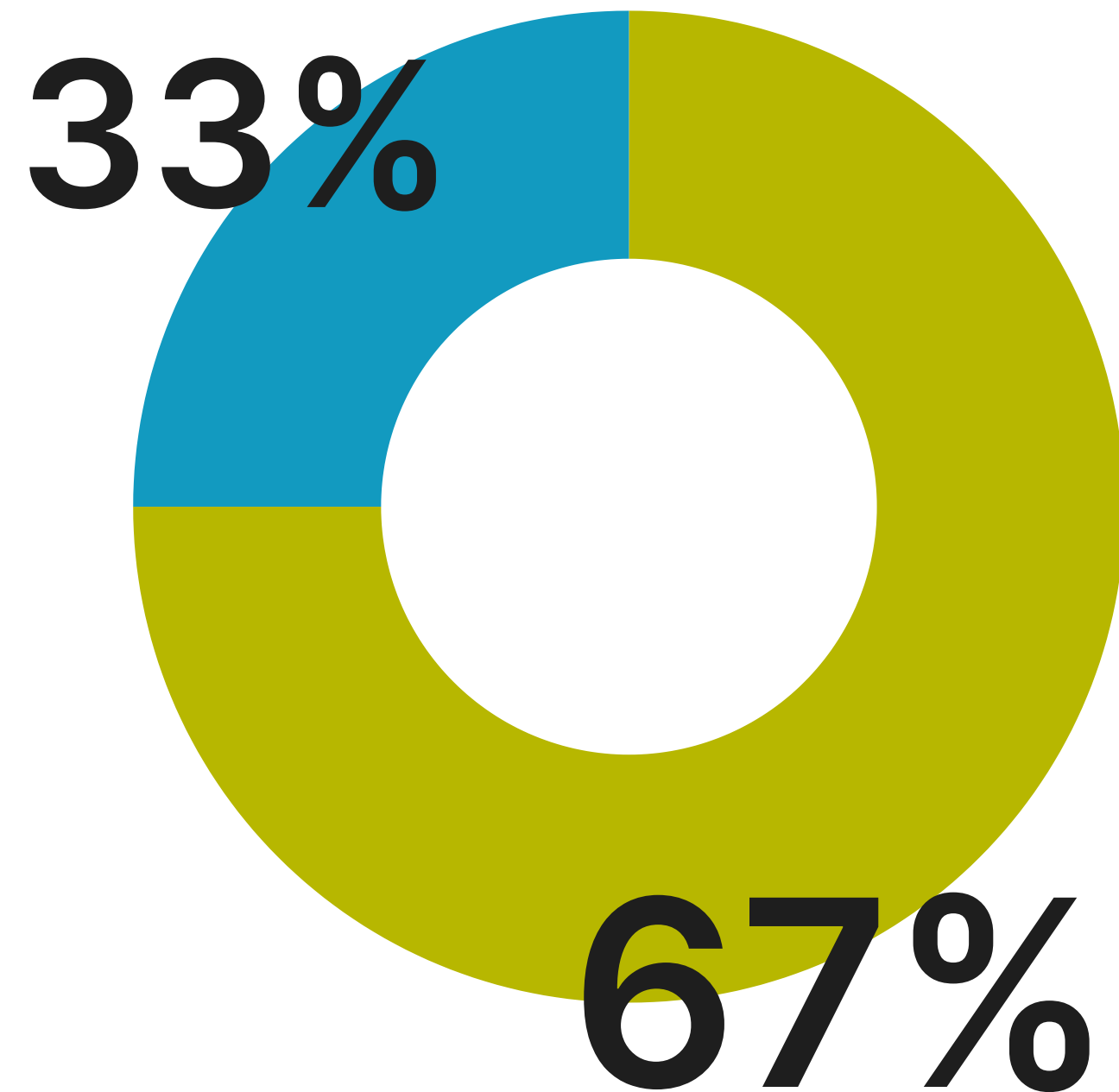
...Y HACERLO RÁPIDO

3

Inteligencia Artificial

¿Se están aprovechando de sus beneficios las startups o aún está en un segundo plano?

La IA - Un pilar fundamental



- Es fundamental y sin duda una herramienta a tener en cuenta
- Creo que tiene mucho potencial pero aún no se le saca todo el partido que se podría

**QUIENES EMPRENDEN HOY,
LO SABEN: IGNORARLA NO
ES UNA OPCIÓN.**

Una gran aliada

La inteligencia artificial no es algo opcional: ya está aquí y empieza a marcar diferencias.



Para el 67 % de las startups encuestadas es una **herramienta clave para crecer** y destacar desde el inicio. El 33 % cree que **su potencial es enorme**... aunque aún ellos no lo están exprimiendo del todo.



Lo que resulta muy interesante es que **nadie duda de su papel**. Desde la generación de contenido hasta el análisis de datos, la IA ya se está colando en los procesos del día a día.

4

Consejos para Emprendedores

Representantes de las startups más
innovadoras de 2024 responden



Antonio Tripijana

CTO | Deale

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

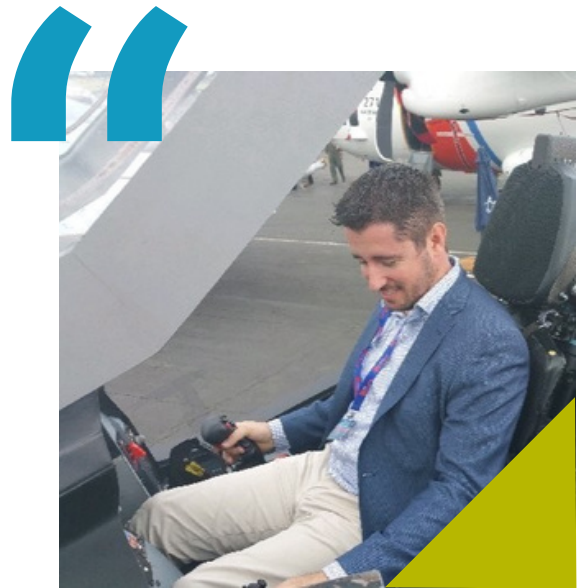
- **Definir y segmentar el público objetivo:** Identificar a quién se quiere llegar y entender sus necesidades/problema. Esto permite definir un mensaje y una estrategia más efectiva.
- **Comunicar de manera directa y diferente** según nuestros clientes (pymes, inversores y asesores en el caso de Deale) ya que cada perfil tiene que percibir nuestra propuesta de valor de manera distinta.
- **Elegir los canales adecuados** en función del público objetivo: Dependiendo del público, activar canales clave como redes sociales, LinkedIn para captar inversores y asesores, PR para ganar visibilidad y confianza rápidamente, partnerships estratégicos y campañas de paid media.

Deale

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

VALIDA TU NEGOCIO manualmente antes de desarrollar tecnología; así entiendes qué valoran tus usuarios, el flujo de uso y las funciones clave. Si creas el producto primero, siempre fallarás. La tecnología escala, no define el valor.





Guillermo Valenzuela

CEO & Co-Founder | Aistech Space

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Cuidar las redes sociales**
- **Buscar un líder de opinión** que hable de la solución.
- **Ligar la solución que propone la empresa con problemas reales de su público.** Hablar de esos problemas y de cómo la tecnología que tiene la empresa los resuelve sin que se vean como un anuncio de sus productos, es decir, hablar de soluciones no de productos... eso ya se hará después.
- Siguiente paso, **contar con agencias de publicidad con acceso a los medios.**

AISTECH

access to intelligent space technologies

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

MUCHA RESILIENCIA emprender no es fácil por lo que hay que hacerse a la idea de que van a venir mal dadas. No arriesgar más de lo que uno puede perder y sobre todo no ver a su empresa como su hijo/a es un negocio no un capricho.





Eli Bernal

CEO | Tranxfer

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Definir con precisión el problema que se resuelve** para el cliente y cómo su solución aporta un valor diferencial.
- **Mostrar casos de éxito concretos**, destacando a quién se ha ayudado y de qué manera se ha generado un impacto positivo.
- **Construir credibilidad con clientes satisfechos y referencias sólidas:** incluyendo testimonios, logos de empresas reconocidas y validaciones que refuercen la confianza en el mercado.

tranxfer
secure file exchange

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

EMPRENDER EXIGE CONSTANCIA pasión y, sobre todo, la capacidad de convertir ideas en planes de acción concretos. Rodéate de un equipo con talento, porque sin personas comprometidas, los proyectos no se materializan. La ejecución de calidad y la excelencia en los detalles marca la diferencia.





José Luis Zagazeta

Co-Founder | Sono Suite

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Definir su propuesta de valor y su audiencia.** Definir un buen buyer persona y una comunicación clara de la propuesta de valor son esenciales.
- **Construir una presencia digital sólida.** Esto incluye una página web optimizada, perfiles en redes sociales clave y una estrategia de contenido inicial (blog, vídeos, casos de éxito).
- **Generar los primeros clientes y testimonios:** El boca a boca sigue siendo clave. Conseguir early adopters y obtener testimonios o casos de éxito ayudará a validar la startup y atraer a nuevos usuarios de forma más orgánica.



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

La clave para emprender con éxito radica en **RODEARDE DE UN BUEN EQUIPO DE PERSONAS**, trabajar de forma consciente los fundamentos del proyecto y ser capaz de cumplir un propósito mayúsculo que sirva de engranaje emocional para todos los miembros del futuro equipo. Este propósito será la guía para reclutar al equipo ideal. Si hablamos de cumplir un propósito mayor, éste siempre está alineado con una causa de mejora hacia los demás. El éxito empresarial, será pues el resultado de hacer algo que beneficie a los demás y el premio será la fidelidad de los clientes o usuarios del servicio que ofreces.





Alan Fuste

Founder & CEO | Mathew

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Pensar en aportar valor**, vendemos si somos capaces de aportar valor y transmitirlo.
- **Validar muy bien el producto/servicio** antes de empezar a comercializar.
- **Hablar el mismo "idioma" que nuestro público.**



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

QUE TRABAJE DURO porque nadie regala nada. Resiliencia así como perseverancia son factores clave. Es también importante rodearse de grandes profesionales.





María Morgado

Co-Founder & CCO | Hanok Agency

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Hacer uso de las **redes sociales**.
- Lanzar **notas de prensa**.
- Asistir a **eventos**.

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Es fundamental **ESTUDIAR MUY BIEN EL MERCADO, EL PÚBLICO Y LA COMPETENCIA**. Gran parte del éxito pasa por elegir muy bien a tus socios y por supuesto formar un buen equipo que entiendan la filosofía y el producto y sean tanto buenas personas como profesionales. Por último encontrar el equilibrio entre la empresa y la vida personal porque la experiencia de emprender es muy gratificante, pero también agotadora.





Ivan Martinez

CEO & Founder | Robopedics

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Participar en **eventos de inversión**
- **Redes sociales**
- **FFF**



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

QUE VALORE MUY BIEN SI REALMENTE ES LO QUE LE HARÁ FELIZ.

El emprendimiento es un camino difícil, lleno de incertidumbre, mal pagado y con grandísimas probabilidades de fracaso. La recompensa emocional y económica en caso de éxito es muy elevada pero se alcanza pocas veces. Es importante ser muy consciente de lo anterior y no dejarse llevar por modas a la hora de tomar la decisión.





Enrique Serrano

Founder & CEO | Aistech Space

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Replica lo que funciona pero sin compararte:** En un mundo muy cambiante tecnológicamente y es difícil estar a la última en prensa y marketing, pero es fácil ver lo que funciona. Escucha y aplica lo que ya está funcionando, no inventes la pólvora.
- **Escucha:** A tus socios, a tus amigos y, sobre todo, a tus clientes. Hacer encuestas iniciales, pedir feedback a primeros clientes, etc. Puede dar más respuestas de lo que parece.
- **Constancia, pero con cabeza:** Hasta los grandes emprendedores han sabido pivotar a tiempo. Está bien ser constante, pero sin pasarse.

hackrocks

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Decide con criterio en qué inviertes tu tiempo, **VÉNDETE BIEN E INTENTA TENER POTENCIALES CLIENTES ANTES DE LANZAR TU IDEA**. Una idea por sí sola no tiene por qué triunfar, hay factores que no dependen de ti que pueden condicionar el éxito de tu proyecto. Por ejemplo, quizá tu idea sea maravillosa, pero no sea el momento de lanzarla todavía. O, técnicamente es de lo mejor del mercado, pero por otros motivos no consigues realizar ventas. Por ello, intentar tener potenciales clientes antes de empezar, puede marcar la diferencia, ya que te podrías financiar de las ventas y no de tus ahorros o inversores.

“



Beatriz Mira

Marketing | Coinscrap

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Destaca tu propuesta de valor:** Hay mucha competencia a la hora de levantar inversión, así que necesitas explicar muy bien por qué tu solución es la que la gente/el mercado necesita.
- **Aumenta tu visibilidad:** Cuando emprendes debes potenciar tus redes sociales, aumentar tu exposición y tener un plan de contenidos. Hoy en día todos nos movemos en el mundo digital y dominarlo es básico para una startup.
- **Aprovecha el contacto directo:** Asiste a eventos presenciales para generar confianza con stakeholders. Presentar tu pitch ante distintas audiencias te permitirá mejorar y hacerlo memorable.



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Enfócate en lo que hace única a tu propuesta de valor, **CONFÍA EN TU INSTINTO Y ADAPTA TU ESTRATEGIA** según lo requiera el mercado. Rodéate del equipo adecuado, sé flexible y aprende continuamente. Esa es mi receta para el éxito.





Salvador Vera

CEO | Mysphera

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Definir el **mensaje** a trasladar y la **propuesta de valor**.
- Posicionamiento en **redes sociales**.
- **Política de awareness** según sector y tipología.

MYSPHERA

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

TENER UNA VISIÓN CLARA.

Paciencia, optimismo y rodearse de un buen equipo y socios.



“



Juan García

Co-Founder | Tuio

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

Creo que depende del sector, del capital para invertir en marketing y de muchas cosas.

En general, creo que **se minusvalora el empuje que el PR** y las comunicaciones con medios le pueden dar a una startup.



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Olvídate de la perfección y **CÉNTRATE EN AVANZAR**. Habla con clientes antes de construir, prioriza lo que genera tracción y aprende a vender, aunque no guste. Lo esencial no es tener la idea perfecta, sino ejecutarla mejor que nadie.





Denise Brieva

COO & Co-Founder | Lexdoka

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Definir una propuesta de valor clara** y diferencial que resuelva un problema real.
- **Generar visibilidad** con contenido de valor en eventos, prensa y redes.
- **Crear alianzas estratégicas** y captar early adopters que validen y recomienden el producto



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Rodéate de un equipo fuerte, escucha activamente a tus clientes y sé ágil para iterar. **EMPRENDER ES UNA MARATÓN**, no un sprint: la resiliencia y la capacidad de adaptación marcan la diferencia.





Jonathan Solís

CEO | Flame Analytics

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Caso de éxito sólido.** Demostrar resultados con un cliente real para generar confianza y credibilidad en el mercado.
- **Imagen de marca profesional.** Construir una identidad visual y un mensaje coherente que transmitan solidez y diferenciación.
- **Presencia digital efectiva.** Mantener una web atractiva y activa en redes sociales para conectar con la audiencia y potenciar el alcance.

FLAME

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Que se rodee de *BUENOS SOCIOS Y DE UN BUEN EQUIPO*. Si vas solo llegarás más rápido, pero acompañado llegarás más lejos.





Ricardo Errazquín

Scientific Project Manager |
Altum sequencing

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Identificar el público objetivo** y comprender sus necesidades para adaptar el mensaje y la oferta.
- **Construir una identidad de marca** sólida con valores claros y coherentes.
- **Implementar una estrategia de marketing digital** efectiva para atraer y fidelizar clientes.



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Recomendaría centrarse en **RESOLVER UN PROBLEMA REAL**, validar la idea con clientes potenciales y rodearse de un equipo sólido. La adaptabilidad y el aprendizaje continuo son clave, así como aprovechar el networking y las oportunidades de financiamiento.





Elena Ortiz

Head of Marketing | vdSHOP

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

Pues creo que los primeros pasos serían:

- **Definir una propuesta de valor** clara.
- Construir una **narrativa auténtica**.
- Buscar **visibilidad estratégica** para poder conectar y escalar en un medio plazo.



vdSHOP

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Recomendaría emprender con foco en resolver un problema real, rodearse de un buen equipo y **CONSTRUIR CON FLEXIBILIDAD**, porque adaptarse rápido es tan importante como tener una gran idea.





Iván Martínez Toro

Founder & Co-CEO | Zylon

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **"Build in public"**, o compartir el proceso de construcción. No esperar a tener el producto "perfecto" antes de compartirlo en social media.
- **Construir una comunidad.** Nosotros tenemos una comunidad de más de 55.000 desarrolladores que nos conocen gracias a nuestras contribuciones Open Source.
- Generar y **compartir contenido de valor**, de forma periódica y constante, desde el principio.

ZYLON

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Lo más importante es **VALIDAR** que el problema que se pretende solucionar no solo existe, sino que tiene suficiente importancia para que tus potenciales clientes paguen por ello en el corto plazo. Evitar empezar a construir soluciones a problemas no validados.





Álvaro Reguera

CEO & Co-Founder | Keytrends

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Crear una **comunidad de usuarios con un mismo "dolor" o interés.**
- **Contar** todo lo que **vayas aprendiendo sobre temas de interés** para empezar a aportar valor a esos usuarios.
- Intentar que usuarios referentes de esa comunidad **cuenten cómo les has aportado valor.**



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Colchón económico, fuerzas suficientes para **LUCHAR AÑOS** y constancia.





Antonio López-Lázaro

CEO & Founder | Euroairlines

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Entrevistas
- Eventos
- Casos de éxito



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Capacidad de convivir con el riesgo, adaptabilidad y **CAPACIDAD DE DECISIÓN RÁPIDA.**





José Manuel Juan F.
CEO & Co-Founder | Gandolapp

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Tener claro el target**, menos es más.
- Apostar por un par de **canales de venta y comunicación** específicos.
- **Invertir en distintas acciones de marketing:** difusión, SEO, venta directa, eventos, networking...



Gandolapp
Never drive alone

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

TENER PACIENCIA ya que los resultados no llegarán inmediatamente. Tener claro quién es el cliente y que el desarrollo de producto esté relacionado con sus necesidades, no al revés. Cuidar la caja y previsiones de tesorería, asegurarse que cada céntimo que se gasta tendrá un ROI.



“



Jesus Rivas Luis

CEO & Founder | redacta.me

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Conseguir **clientes**
- **Networking** sectorial
- Presencia activa de su equipo en **LinkedIn**

redactame

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Crear firmemente en el proyecto, ***SER PERSISTENTE Y RESILIENTE.*** Dependes de ti mismo.





Jaime Llantada

CEO & Co-Founder | Ciudadela

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Definir un mensaje claro y diferenciado:** Cada audiencia necesita un enfoque específico. Para administradores, eficiencia y digitalización; para inversores, escalabilidad y rentabilidad; para vecinos, transparencia y facilidad de gestión.
- **Construir una presencia digital efectiva:** Redes sociales y foros especializados para administradores, medios económicos y eventos para inversores, y plataformas digitales para comunicación con vecinos.
- **Ganar credibilidad con referencias y alianzas:** Casos de éxito, colaboraciones estratégicas y presencia en medios especializados fortalecen la confianza y el posicionamiento.



¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

Antes de emprender, yo siempre recomiendo **HABER PASADO POR UNA GRAN EMPRESA**. Te da herramientas valiosas que resultan fundamentales cuando te toca construir desde cero. Una vez emprendes, creo que la clave es rodearte de un buen equipo, trabajar muy duro y mantener siempre el foco en los objetivos. Habrá momentos de incertidumbre, errores y cambios de rumbo, pero si eres capaz de mantener la determinación, tendrás muchas más posibilidades de construir algo que realmente perdure.



Ignacio Gaminde

Co-Founder | Kombo

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- Dedicar al menos **seis meses al warm up**, activando de forma estratégica **dos o tres canales según tu ICP**.
- En nuestro caso, trabajamos a fondo LinkedIn, YouTube y la newsletter para **ganar visibilidad y generar comunidad**.
- Una vez calentado el terreno, nosotros **lanzamos una nota de prensa** anunciando la ronda de financiación, lo que nos trajo muchísimo pipeline.





Ana Lozano Portillo

Founder & CEO | Nidus Lab

¿Qué 3 primeros pasos debe dar una startup para darse a conocer?

- **Enamorarse del problema**, no de su solución.
- Crear **mucha confianza**.
- **Mejorar la vida** de su cliente.

nidus
AUTOMATIC SPACE PLANNER

¿QUÉ RECOMENDARÍAS A ALGUIEN QUE SE EMBARCA EN EL MUNDO DEL EMPRENDIMIENTO?

CREE EN TU VISIÓN, rodéate de un gran equipo y construye escuchando al cliente. El futuro se diseña con valentía, propósito y datos. Y sí, el camino es duro... pero también lo es cambiar el mundo.



5

Consejos clave de Zinkup

Agencia de marketing y comunicación especializada en startups

Conclusión

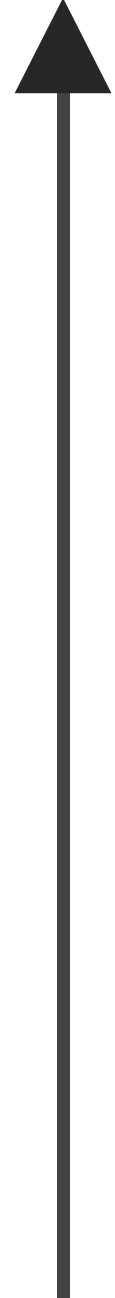
Los **más de 20 años de experiencia** en marketing digital y comunicación de nuestro equipo para **empresas emergentes**, especialmente en el ámbito de las startups innovadoras, nos permite **entender los desafíos a los que se enfrentan los emprendedores** al dar los primeros pasos hacia el éxito.

Las startups que logran **resultados notables y exitosos** no solo tienen un producto innovador, sino que también, desde un primer momento:

- ▶ Definen claramente sus **mensajes clave y su propuesta de valor**.
- ▶ Elaboran una **estrategia muy bien definida de marketing y comunicación**.
- ▶ Se rodean de **un buen equipo**, ya sea interno o externo.

Para que tu startup logre el impacto que busca, creemos que es esencial tomar decisiones informadas sobre: en qué canales **invertir**, cómo construir una **identidad de marca coherente** y cómo **comunicar tu propuesta de valor** de manera efectiva.

Por eso trabajamos de manera **personalizada** con cada cliente, adaptándonos a sus **objetivos** y garantizando que aprovechen al máximo las **herramientas disponibles**.



***¡PREGÚNTANOS CUÁL SERÍA
LA ESTRATEGIA ÓPTIMA
PARA TU STARTUP!***

CONÓCENOS

“Trabajamos con empresas innovadoras y startups como la tuya”

10

Años en el mercado

Trabajando con **empresas innovadoras**, startups, scaleups, aceleradoras y programas de emprendimiento.

12

Profesionales

Especializados en: **contenido**, redacción, relaciones públicas, generación de leads, mensajes, branding, diseño web, redes sociales y más.

60

Casos de éxito

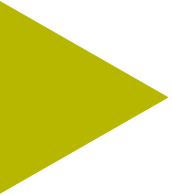
Éxito demostrado en sectores como: Industria Inteligente, Energía Limpia, Sostenibilidad, **Ciberseguridad**, Tecnología Sanitaria, Sector Público y más tecnología B2B.

NUESTROS SERVICIOS

“Marketing y comunicación diseñados para **startups**”

Todos los servicios de marketing y comunicación que necesitas para alcanzar tus objetivos:

- Inbound Marketing y Generación de Leads
- Lead Nurturing y Marketing Automation
- Marketing de Contenidos
- Comunicación y RRPP
- Branding e Identidad Corporativa
- Posicionamiento y Marca Personal
- Paid Media
- Diseño Web y Posicionamiento SEO
- Marketing de Contenidos
- Gestión de Redes Sociales
- Marketing de Influencers
- Marketing para programas de Aceleración y Emprendimiento



VALORES CLAVE QUE GENERAN RESULTADOS

- **Eficiencia y agilidad:** Garantizamos un proceso fluido con altos estándares de servicio, adaptándonos rápidamente a las prioridades cambiantes.
- **Flexibilidad:** Servicios completos y personalizados de marketing y comunicación diseñados para satisfacer tus necesidades únicas.
- **Trabajo en equipo:** Actuamos como una extensión de tu equipo para una colaboración fluida y proactiva.
- **Gestión de proyectos:** Desde la consultoría hasta el diseño y la ejecución.
- **Orientados a resultados:** Enfocados en establecer objetivos claros y ofrecer resultados medibles.
- **Adaptabilidad:** Desarrollo de una estructura de comunicación y marketing ágil y sostenible.
- **Compromiso:** Dedicados a aumentar la visibilidad, generar demanda y convertir clientes.
- **Fiabilidad:** Experiencia comprobada y comentarios positivos de clientes.

MÁS DE 60 EMPRESAS CONFÍAN EN NOSOTROS

BIND_

GRUPO
spri
TALDEA

Counter
Craft

BOTECH

MURPROTEC®
Tratamientos definitivos contra la humedad

ISACA®
Madrid Chapter

ARKANCE
FORMERLY U.S. CAD

Delinea

ECIJA

OPSCURA

donostiasustapena
fomento sansebastián

nccgroup

ivíntegris

CYBER SURGERY

isoph
CyberSecurity

Donostia Zinemaldia
Festival de San Sebastián
International Film Festival

Cymulate

Avianza

LEET SECURITY
CyberSecurity
Rating Agency

SPAMINA
Cloud Email & Web Security

buguroo

Lidera

Hldiv

BasKeep

IMQ

YSIOS
CAPITAL

HITEC

linkerdrive

PhishingHunters

Asociación de Seguridad Informática
EuskalHack
Segurtasun Informatika Elkarte

CT ACTIVA

IKIGAIA

DCNC Sciences

smowl TECH

xauen.io

ANAKU
GAMES

SPORTEK | HÜB

Telefónica
Tech

TURESPAÑA

BIC GIPUZKOA
UP! EUSKADI

dedge

zinkUP

iGRACIAS!



info@zinkupmarketing.com
www.zinkupmarketing.com

