Publicidad

celeradora de EEUU
ga

ach, probando el guante de realidad virtual de NeuroDigital. / SUR

ckjack Team: un club de estudiantes que usaban sus
ndo en dicho juego de cartas. Hollywood vio potencial en la historia

hizo rico, pero no le satisfacía porque lo que de verdad quería era
urante carrera como ‘business angel’. A día de hoy ya ha invertido
par de años es director de la mayor aceleradora de ‘startups’
prendedores pudieron escuchar en Málaga sus valiosos consejos.
‘coworking’ municipal de Tabacalera, para dar una charla a
na charla que derivó en algo mucho más jugoso: un diálogo ‘one to
indó consejos personalizados.

Este sitio web utiliza cookies propias y de terceros para optimizar tu navegación, adaptarse a tus preferencias y realizar labores analíticas. Al continuar navegando aceptas nuestra Política de Cookies. ACEPTAR

Aceleradora en Boston

La esperanza de los responsables de Bolt es que del encuentro de ayer salga algo más. Y es que Dukach está buscando ‘startups’ europeas para llevárselas a la aceleradora de Boston. «Ha habido buen ‘feeling’ con alguna de las empresas que les hemos presentado», aseguraron. El inversor se probó el guante de realidad virtual de NeuroDigital, se montó en la bicicleta inteligente de Urban-M y charló con los fundadores de Hot.es, Domocracy, Thermibody y Ambyant, entre otros proyectos. Los proyectos en estadio muy inicial no entran en principio en su objetivo, ya que lo que busca son empresas que ya facturen en torno a un millón de dólares anuales.

Semyon Dukach centró su charla en explicar qué es lo que le enamora de una ‘startup’ para invertir en ella. «Hay cinco aspectos que te hacen bueno para estar en Techstars: equipo, equipo, equipo, producto y mercado», sentenció. El inversor insistió en la importancia del equipo frente a la idea, ya que en un estadio inicial el producto «siempre tiene que ser reconstruido o mejorado». Dukach prefiere los proyectos formados por varios fundadores a los de una sola persona –Busco gente que trabaje bien junta», y habló de la motivación y el poder de atracción como factores críticos para el éxito. «Es ese convencimiento insano que te hace capaz de convencer a la gente –sean clientes, inversores o trabajadores– de que vas a tener éxito», señaló. Asimismo, incidió en que se fija en gente «apasionada por los clientes» y confesó que para él, «el ‘hardware es el nuevo ‘software’».

¿Ves un emoticono?
Bienvenido al Banco Digital para entender el mundo digitalmente
www.selfbank.es

Hipoteca Inteligente EVO
Sin comisiones, sin letra pequeña...Descubre la Hipoteca Inteligente
www.hipoteca.evobanco.com

© Diario SUR Digital, S. L.

ISSN 2173-0261. Registro Mercantil de Málaga, Tomo 1626, Libro 539, Folio 13, Sección 8, Hoja 19333, Inscripción 1ª C.I.F.: B48583579 Domicilio social en Málaga, Av. Dr. Marañón, 48 Correo electrónico de contacto surdigital@diariosur.es

Copyright © DIARIO SUR DIGITAL, S.L. - Málaga. Incluye contenidos de la empresa citada, del medio SUR, El periódico de Málaga y, en su caso, de otras empresas del grupo de la empresa o de terceros.

EN CUALQUIER CASO TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS:

Queda prohibida la reproducción, distribución, puesta a disposición, comunicación pública y utilización total o parcial, de los contenidos de esta web, en cualquier forma o modalidad, sin previa, expresa y escrita autorización, incluyendo, en particular, su mera reproducción y/o puesta a disposición como resúmenes, reseñas o revistas de prensa con fines comerciales o directa o indirectamente lucrativos, a la que se manifiesta oposición expresa.