

STRANDS.COM

WWW

ando la conoce justos

5

Ofrece un sistema de recomendación social que se apoya en los datos del consumo que realizan los usuarios. **La oportunidad.** Francisco J. Martín estaba realizando investigaciones posdoctorado en la Universidad del Estado de Oregón cuando, estudiando cómo algunos reproductores de música digital almacenaban el número de reproducciones que se hacía de cada fichero, vio la oportunidad de usar esa información para obtener una "distribución de probabilidad" y, "en base al número de reproducciones, conocer el gusto del consumidor".

El proyecto. Usando su motor de recomendación social se descubrieron patrones y "utilizarlos para predecir las presiones y necesidades de otros consumidores, y ofrecerles recomendaciones personalizadas". Strands ha logrado capital de inversión de BBVA, Sequel R&D, Debaque y Antonio Asensio. Inversión realizada: 55 millones de dólares.

El modelo. Al principio la empresa pensaba que el mercado de música podía ser su gran nicho, pero pronto vieron que la unidad era mucho mayor. "Ahora recomendamos zapatos, productos financieros...", indica Martín.

Francisco J. Martín

"Hemos aplicado la propiedad intelectual a alrededor de 20 patentes"



BACKORDERS.ES

WWW

Dominios a subasta

b

La plataforma Backorders.es permite registrar vía web dominios que van a quedar libres.

La oportunidad. En noviembre de 2005 se liberaba el mercado de dominios en España. "Desde ese momento cualquier persona física o empresa podía tener un '.es' por un módico precio", señala Javier Ruiz Pablos, director general. "En el primer año de liberalización se habían registrado miles de dominios '.es'. Ruiz decidió montar una plataforma donde poder dar curso a las peticiones por dichos dominios e intentar registrarlos a nombre del cliente, en el momento en que estuviesen disponibles.

El proyecto. "Teníamos ante las narices el modelo americano de los backorders (peticiones de registro de un dominio en el momento en que queda libre), que lideraban empresas como Pool o SnapNames", dice. Ruiz no dudó en trasladar la idea a España. Prevé facturar 450.000 euros.

El modelo. En el portal se publica una lista de dominios que van a estar disponibles, el cliente elige aquel que desee y si existe más de una persona interesada, se puja hasta que se cierra la subasta. Hasta el momento, han capturado 12.483 '.es'.

Javier Ruiz Pablos

"Hasta hace poco disponer de un dominio '.es' era una tarea ardua y burocrática"



TEAMBOX.COM

WWW

Protege tu obra en Internet

?

La empresa facilita un programa para la gestión integral de proyectos profesionales desde la propia web. Como ellos mismos la refieren: "La red social de tus proyectos".

La oportunidad. Cuando un departamento del consorcio EADS le encargó al ingeniero Pablo Villalba la instalación de una herramienta de gestión. El problema era que el proyecto no sólo se desarrollaba en EADS, sino en colaboración con la Universidad de Hamburgo y otras dos o tres empresas. "Se necesitaba un programa que no estuviera en el servidor de una de ellas", destaca Villalba. Su propuesta es un programa open source o en código abierto, sencillo y modificable por la empresa, pero con prestaciones profesionales.

El proyecto. Villalba y su socio han invertido 40.000 euros en poner a punto el producto y darlo a conocer en la mejor "tradición" 2.0: a través del blog de su página y el boca a boca. donde reciben la visita de unas 7.000 personas al mes.

El modelo. Su gestor on line permite que, desde "la nube" de Internet, personas con equipos distintos puedan planificar tareas, trabajar con mensajes, páginas de notas, mantener un archivo histórico de sus trabajos, etc.

Juan Palacio

"El objetivo era un programa que no estuviese en cada una de las empresas"



ZYNC.ES

WWW

Reseñas de pago en blogs

b

Zync facilita a sus empresas clientes la contratación de posts patrocinados en blogs, para que éstos puedan comentar sus productos y servicios.

La oportunidad. Yago Arbeloa, su director general, ya contaba con la experiencia de otras iniciativas en Internet, como Sync, dedicada al alojamiento web. Muchos de los clientes de esta empresa eran bloggers a quienes el pago del hosting les suponía un gasto, para una actividad que realmente era sólo un hobby.

El proyecto. "Entonces empezamos a pensar en cómo rentabilizar la moda del blog, y nos fijamos en ReviewMe, en la que los anunciantes pagan a los bloggers para reseñar sus productos," recuerda. En el momento del lanzamiento, en 2006, el fenómeno blog no estaba tan maduro en España. Arbeloa admite que eso pudo jugar en su contra al principio: "Ahora lo apoyan como una oportunidad de aportar liquidez a los bloggers".

El modelo. Como señala, "a través de Zync los anunciantes pueden contratar análisis en el blog que quieran y con la segmentación que prefieran", ya sea por categorías (tecnología, viajes, moda) o por la valoración de esas bitácoras. La empresa confía cerrar 2009 con unos ingresos de 400.000 euros.

Yago Arbeloa

"En Zync tenemos 'posts' patrocinados desde 14 hasta 500 euros" clientes"

