

# **Informe Final**

## **Capital Semilla Línea 2**

### **"NEEDISH"**

**Código de Proyecto: 08CS-1105**

**Emprendedores : DANIEL UNDURRAGA, NEEDISH S.A.**  
**Patrocinador : CORPORACIÓN SANTIAGO INNOVA**

## **Formato informe final proyecto Capital semilla.**

- I. Introducción, que contenga los objetivos y resultados esperados, de acuerdo al proyecto original.

### **Objetivo General:**

Desarrollar e implementar un nuevo concepto de búsqueda de productos y servicios asistidos por Internet, modificando el paradigma actual de la búsqueda online. De esta manera se busca consolidar a la empresa Needish SA como una alternativa real, eficiente y rápida para todas aquellas personas y empresas alrededor del mundo que busquen satisfacer sus necesidades vía Internet.

### **Comentario:**

En términos generales se puede decir que en 1 año hemos logrado cumplir en gran parte con el objetivo general planteado. Needish se ha convertido en poco tiempo en una herramienta web que diariamente cientos de personas utilizan para satisfacer sus necesidades a través de Internet. Asimismo, cada día otra gran cantidad de usuarios y empresas ofrecen y publican sus productos y servicios en el sitio.

Con casi 1 millón de visitas mensuales, 100 mil usuarios y 7 mil empresas registradas hoy tenemos un crecimiento cercano al 20% mensual.

Si bien contamos con empresas y usuarios inscritos en varios países del mundo, en Chile se concentra sobre el 80%.

### **Objetivos Específicos:**

- 1) Mantener el equipo central que va a aportar el crecimiento Needish en el largo plazo.

### **Comentario:**

Si bien el equipo central ha sufrido algunas modificaciones, hemos mantenido a más de la mitad y además hemos incorporado a recursos esenciales para el crecimiento de la empresa.

- 2) Desarrollar el producto hasta un nivel de estabilidad y funcionalidad para poder recibir una masa grande de usuarios.

El producto ya se habrá lanzado en Chile cuando este documento sea analizado ([www.needish.cl](http://www.needish.cl)). Aún así, faltan varios meses de análisis para poder realizar los cambios necesarios en lo que respecta a usabilidad y el algoritmo clave. Una parte de los fondos solicitados se dirige hacia poder prolongar el período de prueba para poder llegar a la próxima ronda de inversiones con un producto más maduro.

**Comentario:**

En este punto hemos logrado grandes y significativos avances. El producto que hoy tenemos ha logrado un nivel de estabilidad y funcionalidades apropiadas para recibir a una masa importante de usuarios y visitas que alcanzan cerca de un millón cada mes.

- 3) Obtener resultados exitosos en el mercado de prueba que es Chile, y así poder usar esos indicadores de éxito en futuras negociaciones con inversionistas extranjeros.

Otra parte de los fondos solicitados se dirige hacia poder tener un presupuesto para marketing.

**Comentario:**

La crisis económica ha retrasado nuestras posibilidades de levantar capital en Silicon Valley y con inversionistas extranjeros en general. Esto ha traído como resultado, un periodo más prolongado para Chile como mercado de laboratorio. De la misma manera, Chile se ha convertido en nuestro mercado objetivo actual, en el cual ya hemos comenzado a facturar.

El presupuesto para marketing estuvo básicamente a nuestra exitosa campaña de Helperman, marca ya patentada en Estados Unidos.

- II. Actividades programadas en el proyecto y su desarrollo, actividades adicionales realizadas.  
(Detallar el desarrollo de cada una de las actividades que estaban programadas, y adicionales, justificación de las no programadas, situaciones críticas y de éxito)

### **Etapa 1**

#### **DESPEGUE COMERCIAL**

Ejecución de proyecto comercial para obtener posicionamiento en la industria de los market share para el proyecto "NEEDISH". Terminar todas las pruebas necesarias para el servicio ofrecido.

Fecha de Inicio Programado: **25 Abril 2008**

Fecha de Término Programado: **8 de Junio 2009**

#### **Comentario General:**

En el marco comercial y social de los sitios web, Needish.com ya ha logrado posicionarse. Varias empresas chilenas han comenzado a pagar por algunos de los servicios que ofrecemos y cada día cierran más negocios a través del sitio. Actualmente contamos con pago online a través del cual incluso empresas extranjeras han comprado el servicio.

#### **Actividades**

##### **1 - PATENTAMIENTO**

La obtención del patentamiento del producto.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>24 abril 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

#### **Comentarios:**

Se realizó el patentamiento de procesos del producto en Estados Unidos. Los abogados que realizaron los trámites del mismo son Baker & Mckenzie.

**Ver Anexo 1:**

## **2 - IMPLEMENTAR E EQUIPAR LA OFICINA**

Generar un espacio de trabajo para ser el punto de operaciones de venta y promoción del producto.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>24 abril 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

### **Comentarios:**

Cuando se presentó el proyecto nos encontrábamos en otra oficina, más pequeña y con menos capacidad que la actual. En lugar de implementar y equipar esa oficina, nos cambiamos a otra en enero de 2008. Por esa razón no tuvimos que realizar importantes cambios a nuestro lugar de operaciones.

La oficina actual se encuentra mejor ubicada, es más amplia y cuenta con varias piezas lo que nos ha permitido contar con el espacio adecuado para desarrollar nuestro trabajo.

**Ver Anexo 2 (fotos oficina):**

## **3 - VIDEO PROMOCIONAL Y GUERRILLA DE MARKETING**

Para incrementar base de usuarios como estrategia de marketing y posicionamiento de marca.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

### **Comentarios:**

Si bien la campaña de Helperman tomó gran fuerza independiente a Needish, logramos mantenerla relacionada a sitio y utilizamos los mismos conceptos para llegar a más

usuarios y masificar el sitio de manera viral y utilizando tanto canales web como tradicionales para "hacer ruido".

**Ver Anexo 3 (links a sitio Helperman y videos en Youtube en la cuenta de Needish):**

#### **4 - VIAJE / NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Para obtener aumento de capital en Estados Unidos y preparación para futuro lanzamiento internacional.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 100%**

#### **Comentarios:**

Si bien no se ha logrado levantar capital en Estados Unidos, los viajes de negocio que se han realizado sí han sido de gran ayuda para armar redes de contacto con empresarios extranjeros importantes en el rubro de las puntocom en Estados Unidos. Se han conseguido varias reuniones con empresarios y figuras relevantes de la escena web mundial con el fin de generar una base de contactos que colaboren en un lanzamiento internacional futuro.

**Ver Anexo 4 (foto con figuras importantes del ámbito web en Estados Unidos)**

## 5 - GASTOS OPERACIONALES

Poder mantener las operaciones de la empresa.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

### Comentarios:

Todos los gastos de operaciones de la empresa se han podido mantener en este año. Todos los pagos se encuentran al día.

**Ver Anexo 5 (cuentas pagadas al día)**

## 6 - CONTRATACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Lograr mejor ejecución de proyecto con nuevos recursos y continuidad de los actuales.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

### Comentarios:

Si bien hemos rotado con los recursos humanos, actualmente contamos con un equipo de excelencia que nos ha permitido llevar a cabo el proyecto de muy buena forma y muy eficientemente. Algunos de los recursos que comenzaron con el proyecto aún siguen en la empresa y se han convertido en recursos claves en lo que se refiere a continuidad.

La mayoría de nuestros recursos humanos son del área de la programación.

## 7 - IMPRENTA Y ACCESORIOS CON LOGO

Para fines de Marketing que contribuyan al posicionamiento de la marca.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 100 %**

### **Comentarios:**

Hemos mandado a hacer variados artículos relacionados a nuestra imagen corporativa, los cuales nos han permitido posicionarnos de buena manera frente a posibles clientes a y frente al público en general (tarjetas de presentación, pendones, timbres, hojas con membrete, etc)

**Ver Anexo 7 (imagen con algunos artículos de imprenta)**

## 8 - ASESORÍA EN MARKETING

Mejorar los mecanismos existentes de Marketing, para lograr un rápido conocimiento por parte de los clientes del servicio.

Inicio	Término	Inicio real	Término real
25 Apr 2008	24 Apr 2009	<b>25 abril 08</b>	<b>8 de junio 09</b>

**Trabajo realizado: 0 %**

### **Comentarios:**

Este punto no se realizó. Los fondos destinados a este ítem fueron trasladados a otro.



III. Resultados obtenidos/ No obtenidos.

(Resultados de acuerdo a lo planteado originalmente y lo extraordinario obtenido, y la justificación de aquellos resultados no obtenidos. Se debe adjuntar (anexo) cada uno de ellos, cuando corresponda, pe.: Actualizaciones de plan de negocios, estrategias, estudios de mercado, etc.)

**1 - IMPLEMENTACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE LA OFICINA COMPLETO**

Fecha de obtención **24 Jun 2008**

La oficina se encontrará completamente equipada y funcional. Adquisición de computadores e impresora.

**Estado del resultado:** Logrado

**Comentarios:**

La oficina se encuentra completamente equipada y funcional. Contamos con impresora y todos los empleados cuentan con un laptop. Además disponemos de los espacios adecuados para desarrollar nuestro trabajo de eficiente manera y con las comodidades necesarias.

**Ver Anexo 2:**

**2 - PROCESO DE PATENTAMIENTO TERMINADO**

Fecha de obtención **24 Apr 2009**

Se lograra el exitoso patentamiento del servicio a nivel Mundial.

**Estado del resultado :** Logrado

**Comentarios:**

El proceso de patentamiento se encuentra finalizado.

**Ver Anexo 1:**

### **3 - VIDEO PROMOCIONAL Y GUERRILLA DE MARKETING**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Para incrementar base de usuarios como estrategia de marketing y posicionamiento de marca se realizará una estrategia de marketing por medio de Internet, atacando por diversos puntos como youtube y otros canales utilizables para distribuir la publicidad de Needish. Video promocional del servicio terminado.

**Estado del resultado : LOGRADO**

#### **Comentarios:**

Con varios videos promocionales y con una campaña de marketing de guerrilla (Helperman) hemos logrado estar en muchos medios tradicionales y canales web.

**Ver Anexo 3:**

### **4 - VIAJES DE NEGOCIO INTERNACIONALES EXITOSOS**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Para obtener aumento de capital en Estados Unidos y preparación para futuro lanzamiento internacional. Lograr obtener capitales extranjeros suficientes para el proyecto.

**Estado del resultado: PENDIENTE**

#### **Comentarios:**

Si bien se han realizado importantes contactos con potenciales inversionistas y personajes importantes del mundo web, no se ha podido levantar capital en el extranjero. El panorama se complicó más de lo esperado debido a la crisis. Sin embargo Needish ha entrado en importantes redes. Es un proyecto Endeavor y cada día los socios fundadores del proyecto (Oskar Hjertonsson y Daniel Undurruga) reciben al menos 1 email al día de otras personas y emprendedores que les piden consejos o buscan sacar frutos de contactos con ellos.

**Ver Anexo 4:**

## **5 - GASTOS OPERACIONALES REALIZADOS**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Los gastos de mantención de oficinas son llevados a cabo sin problemas.

**Estado del resultado : LOGRADO**

### **Comentarios:**

Nunca hemos estado atrasados con pagos de cuentas ni gastos operacionales de ningún tipo. Siempre al día con los gastos de mantención de la oficina.

**Ver Anexo 5:**

## **6 - CONTRATACIÓN DE RECURSOS HUMANOS EJECUTADA**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Lograr mejor ejecución de proyecto con nuevos recursos y continuidad de los actuales. Mantener 4 programadores trabajando. 4 Asistentes de Venta Back-Office

**Estado del resultado : LOGRADO**

### **Comentarios:**

Con el tiempo nos fuimos dando cuenta de la necesidad de mantener más desarrolladores, programadores y analistas de calidad para el desarrollo del producto. Es por eso que las prioridades en los que se refiere a Recursos Humanos cambiaron un poco desde que comenzó el proyecto. Y eso también explica la rotación de empleados que ha habido durante este año.

Dimos prioridad al desarrollo del producto antes que a la venta y otros temas de índole más comercial y de marketing con el fin de destinar nuestros recursos económicos a algo que tuviese retorno. Teniendo un buen producto y de calidad es más fácil vender. Y preferimos eso antes que destinar recursos a vender algo que no está 100% terminado ni tiene una calidad de nivel.

## **7 - MATERIAL PUBLICITARIO TERMINADO**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Para fines de Marketing que contribuyan al posicionamiento de la marca se elaboran diversos elementos para publicitar el servicio de Needish. Impresión de folletos y accesorios con logo de Needish.

**Estado del resultado : LOGRADO**

### **Comentarios:**

Hemos mandado a hacer variados artículos relacionados a nuestra imagen corporativa, los cuales nos han permitido posicionarnos de buena manera frente a posibles clientes a y frente al público en general (tarjetas de presentación, pendones, timbres, hojas con membrete, etc)

**Ver Anexo 7:**

## **8 - ASESORÍA EN MARKETING**

Fecha de obtención programada **04/24/2009**

Mejorar los mecanismos existentes de Marketing, para lograr un rápido conocimiento por parte de los clientes del servicio. Obtención de un informe tipo Plan de Marketing con las acciones propuestas por un consultor.

### **Comentarios:**

Se cambió este ítem. Los recursos destinados a la asesoría en Marketing se trasladaron a otras cuentas.

IV. Síntesis de la gestión y logros del proyecto.

- i) Síntesis comercial (Nº de contactos, Nº de visitas, Nº de demostraciones, Nº de contratos cerrados, Nº de contratos en negociación).

**Comentarios:**

Nº de contactos: más de 1000

Nº de visitas: más de 100

Nº de demostraciones: más de 20

Nº de contratos cerrados: más de 30

Nº de contratos en negociación: más de 50

**Ver Anexo:**

- ii) Síntesis de difusión, listar y anexar cada una de las apariciones, folletos, artículos, etc.

**Comentarios:**

Se puede ver TODA esta información en la cuenta de Needish en Youtube y en el blog.

**Ver Anexo 3:**

- iii) Cartera de clientes a la fecha (incluye convenios de canje)

**Comentarios:**

- 1- Sociedad Comercial Easypower Ltda.
- 2- Grupo de Radios Dial S.A.
- 3- Sociedad Fuenzalida Propiedades Santiago S.A.
- 4- Inversiones Comercial Las Piedras Ltda.
- 5- E-Notebook S.A.
- 6- Eduardo Yerkom Aravena Delgado Diseño Gráfico E.I.R.L
- 7- Sociedad Servicios Turísticos RL Asociados Ltda.
- 8- Servicios Falabella Pro Limitada
- 9- Luciana Figueroa Ossandon
- 10- Comercializadora SP Digital

- 11- Media Contacts Chile
- 12- Juan Benito Pavez Pavez
- 13- Arenas y Cayo S.A.
- 14- Acierto Chile EIRL
- 15- Omesa S.A.
- 16- Acro Consultores Ltda
- 17- Sociedad de Capacitación Ltda
- 18- Automotriz Estación Limitada
- 19- Sociedad Educacional del Maule S.A.
- 20- BCI Seguros de Vida S.A.
- 21- Universidad Bolivariana S.A.
- 22- Carlos Marsh y Cia Ltda
- 23- Instituto Chiuleno Británico de Cultura
- 24- Manuel Alberto Arroyo Howard
- 25- F10 SPA
- 26- Javier Ignacio RUZ Guitart, Servicios y Asesorías en Informática E.I.R.L
- 27- Cines e Inversiones Cineplex Ltda
- 28- JAVIER OSVALDO CHEUQUE ARTEAGA
- 29- MANZANO ZARATE HUMBERTO ELIECER
- 30- RODRIGO MANUEL CAPDEVILA FUENZALIDA
- 31- CORTES RIQUELME RAUL SEGUNDO
- 32- Morales aros karina emperatriz
- 33- IGNACIO BUSTAMENTE MOLINA
- 34- COMPARA ONLINE S.A.
- 35- Roberto olivares
- 36- Jose vichunante duran
- 37- Rodrigo Tapia

**Ver Anexo:**

iv) Ingresos obtenidos, flujos y punto de equilibrio.

**Comentarios:**

Aún no llegamos al punto de equilibrio, con la estructura actual de gastos ó costos.

**Ver Anexo:**

v) N° de empleos estables generados:13

1 Francisco Arenas Ulloa  
2 Álvaro Gálvez  
3 Renato Machuca  
4 Evelyn Pérez  
5 Claudio Castillo  
6 Patricio Caviedes  
7 Emily Williams  
8 Juan Pablo Cuevas  
9 Alessandra Acchiardo  
10 Alfredo Arias  
11 Daniel López  
12 Pablo Viojo  
13 Valeria Espinoza

**Comentarios:**

Corresponde a profesionales del ámbito informático que nos colaboran en forma estable para el soporte y diseño de nuevos servicios que complementan la oferta Needish.

**Ver Anexo: Contratos de trabajo**

vi) Alianzas estratégicas generadas (técnicas, comerciales, etc.).

**Comentarios:**

El modelo de negocios de Needish establece que quien paga es el proveedor del servicio y por ello los acuerdos comerciales son los que dan viabilidad a este negocio.

**Ver Anexo: Agregar fotocopias.**

- vii) Anexar los convenios de las alianzas generadas, las facturas de ventas de la nueva empresa.

**Comentarios:**

Se adjuntan algunas facturas.

**Ver Anexo:**

V. Rendiciones.

- i) Tabla consolidada con los gastos realizados y presupuesto, por ítem y fuente de financiamiento y total.

Se adjunta la rendición financiera.

- ii) Listado por ítem, con el detalle de los gastos ordenados cronológicamente y total.

Tabla incorporada por el Patrocinador.

- iii) Documentos de respaldo ordenados por ítem y cronológicamente. Respecto a los aportes INNOVA se deben adjuntar todas las boletas y facturas por el total gastado, en todas debe acreditarse el desembolso, es decir, en las boletas de honorarios y/o servicios debe adjuntarse el documento contable que acredite su pago. Adicionalmente, deberán estar rotulados (según formato timbre adjunto) acreditando que fueron financiados por INNOVA CHILE. Para el caso de otros aportes, se debe certificar el desembolso al proyecto (carta del patrocinador).

Se adjunta la rendición financiera del proyecto

VI. INFORME LABOR PATROCINADOR

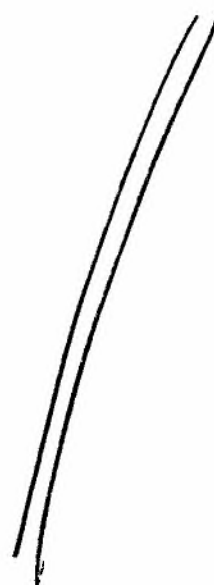
Se adjunta informe con su detalle.



**Anexo 1:**

Patentamiento procesos Needish.com:

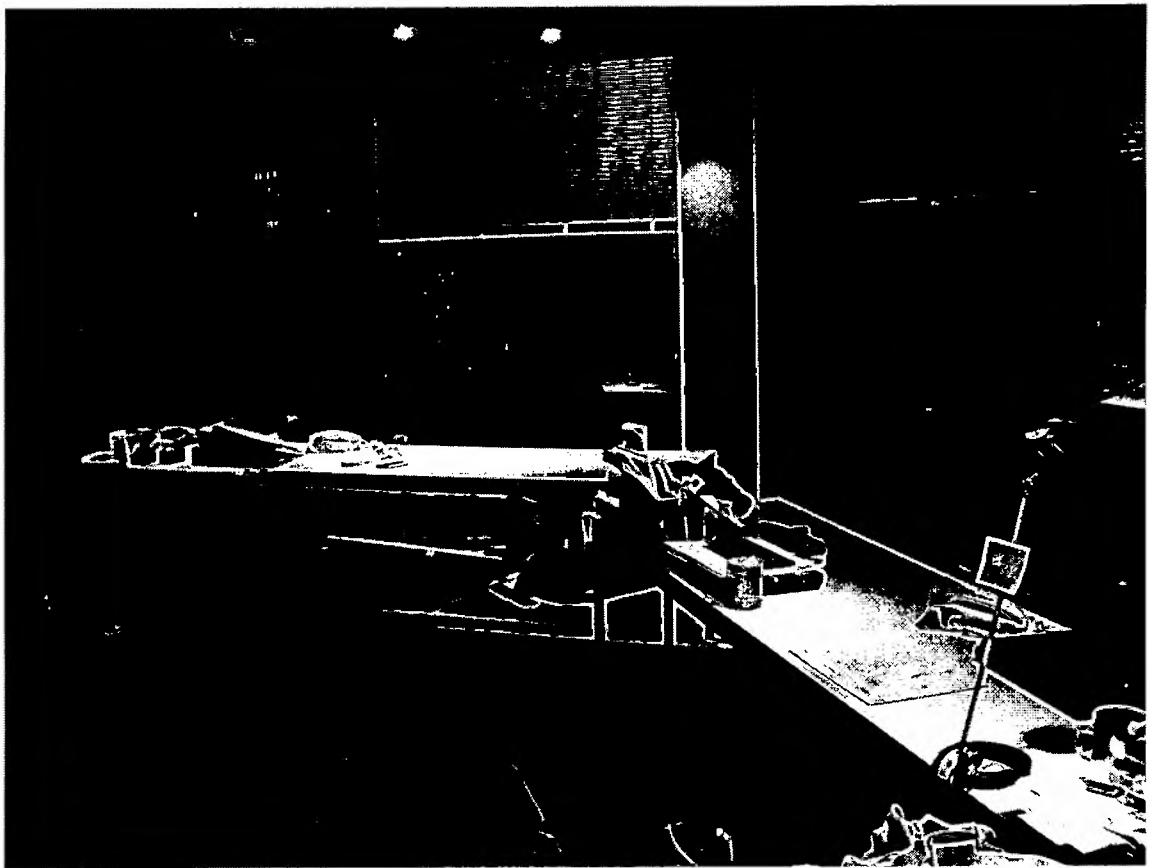
<http://www.faqs.org/patents/app/20090076928>

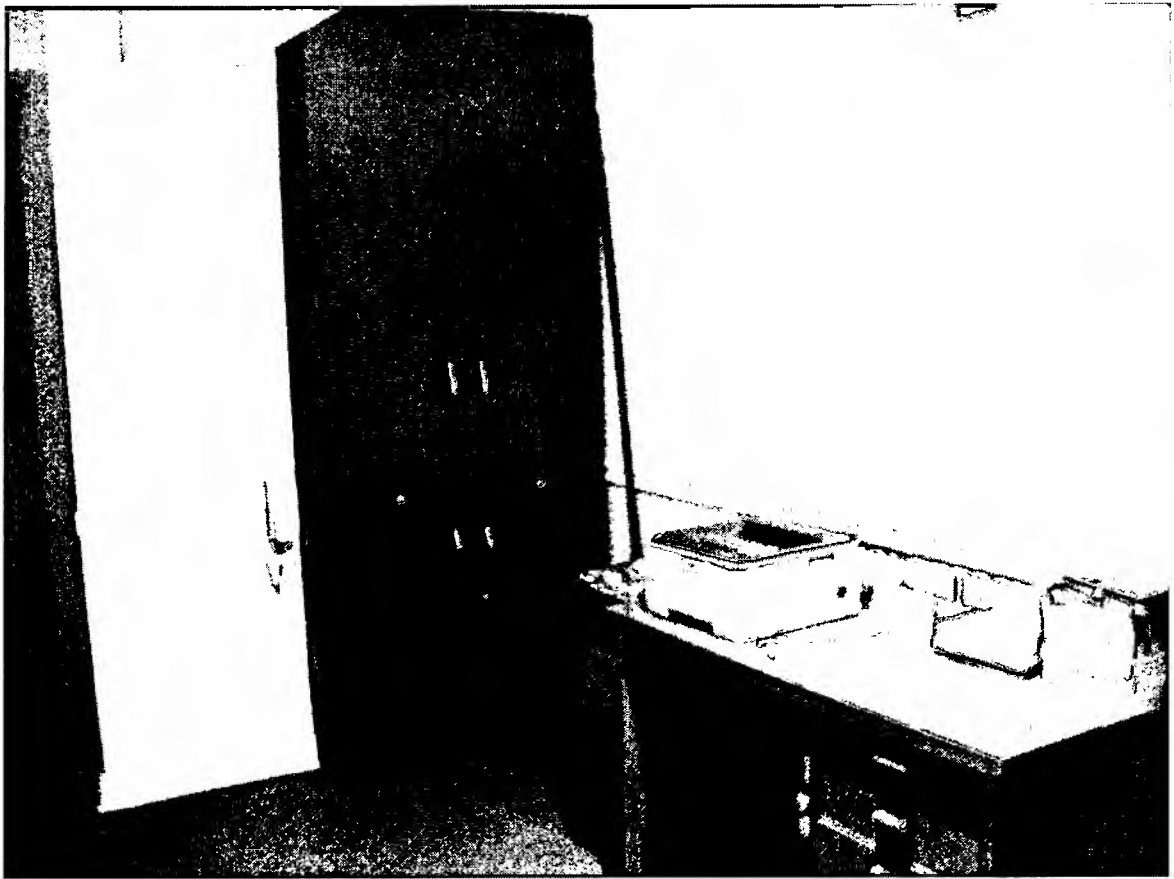


Anexo 2:



4 Implementación Oficina



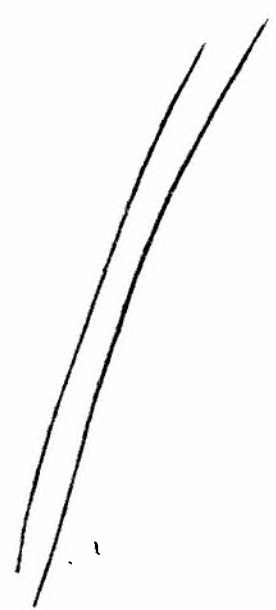


**Anexo 3:**

[www.youtube.com/needish](http://www.youtube.com/needish)

[www.helperman.org](http://www.helperman.org)

<http://blog.needish.com/content/view/98481/Press.html>

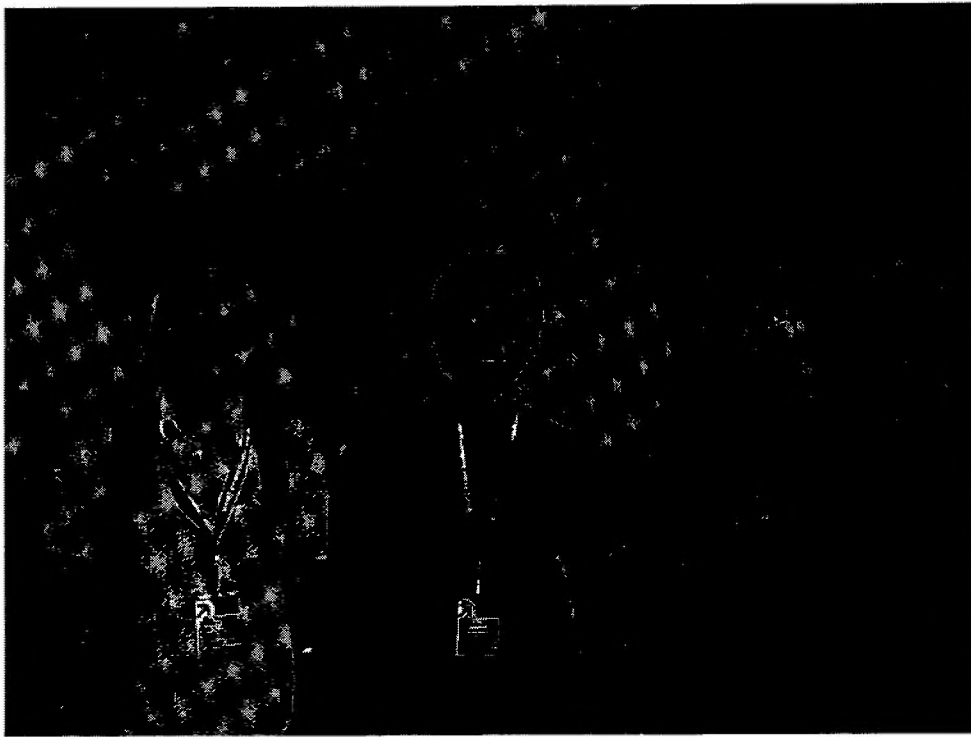


**Anexo 4:**

Con el CEO de LinkedIn en encuentro Endeavor en Miami – mayo 2009:



Febrero 2008 Miami – Evento Fowa Tecnología con Blaine Cook (Twitter) y Cal Henderson (Flickr)



Anexo 5 (cuentas pagadas al día):



telmex Servicios Empresariales S.A.  
 Ofi. Telefonos Comerciales  
 Casa Central, Avenida El Salto 3071  
 Huelmo Sur, Santiago de Chile  
 Telefono: 800 000 171  
 www.telmx.com/cl

Nombre : UNISURSA S. SERV. UNIDEN LIMITADA  
 Giro : Ejecucion de servicios integrados de datos  
 R.U.T. : 76 801 250-9  
 Dirección de envío : GENERAL EB. CAYO # 105 OF. 1421 PISO 14º  
 Comuna : FROWDITORIA Dirección Central  
 Ciudad : SANTIAGO Chile

**RESUMEN FACTURA ELEC**

Servicio de Cobranza a Internet \$ 203.688

SENCILLITO  
 RECIBO DE CUENTAS

Comercio: TELMEX  
 Fecha: 14 JUL 2009 13:43:27  
 Agencia: 00-800-171 Terminal: 300  
 Cliente: 7500235

Detalle	RUT TC	MonDsc	Neto
(1) SCEE 768012509 FAC	540023		242.627
<b>Totales</b>	Pagos: 1		\$ 242.627



CLIENTE PAGADOR REGISTRADO AL

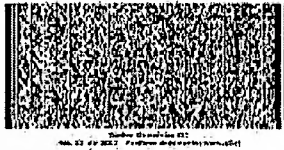
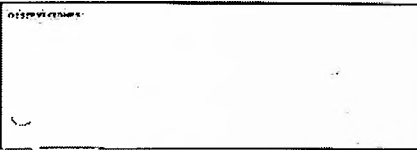
Fecha: 15/06/2009  
 Monto: \$ 242.627

**TOTAL A PAGAR \$ 242.627**

Comisión: 14/07/2009

Fecha de vencimiento: 03/08/2009

Total Neto Documento \$ 203.688



Las cosas siempre pueden ser más simples para su empresa  
**TELME X** 800 000 171  
 www.telmx.com/cl



Nota: Este documento es un recibo de pago y no constituye un comprobante de pago. El monto de la factura debe ser cancelado en el momento de la emisión de la factura.

**Cupón de Pago**

Telmex Servicios Empresariales S.A.



FACTURA Nº: 549023  
 FECHA EMISIÓN: 14/07/2009  
 PAGAR HASTA: 03/08/2009  
 FECHA DE PAGO:  
 TOTAL A PAGAR: 242.627



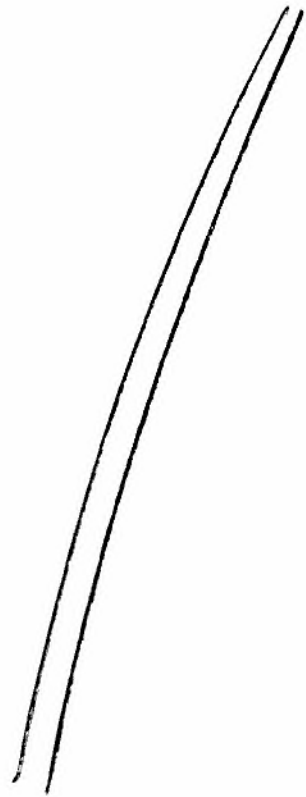
Nombre: UNISURSA S. SERV. UNIDEN LIMITADA  
 R.U.T.: 76 801 250-9  
 Dirección: GENERAL EB. CAYO # 105 OF. 1421 PISO 14º  
 Ciudad: SANTIAGO



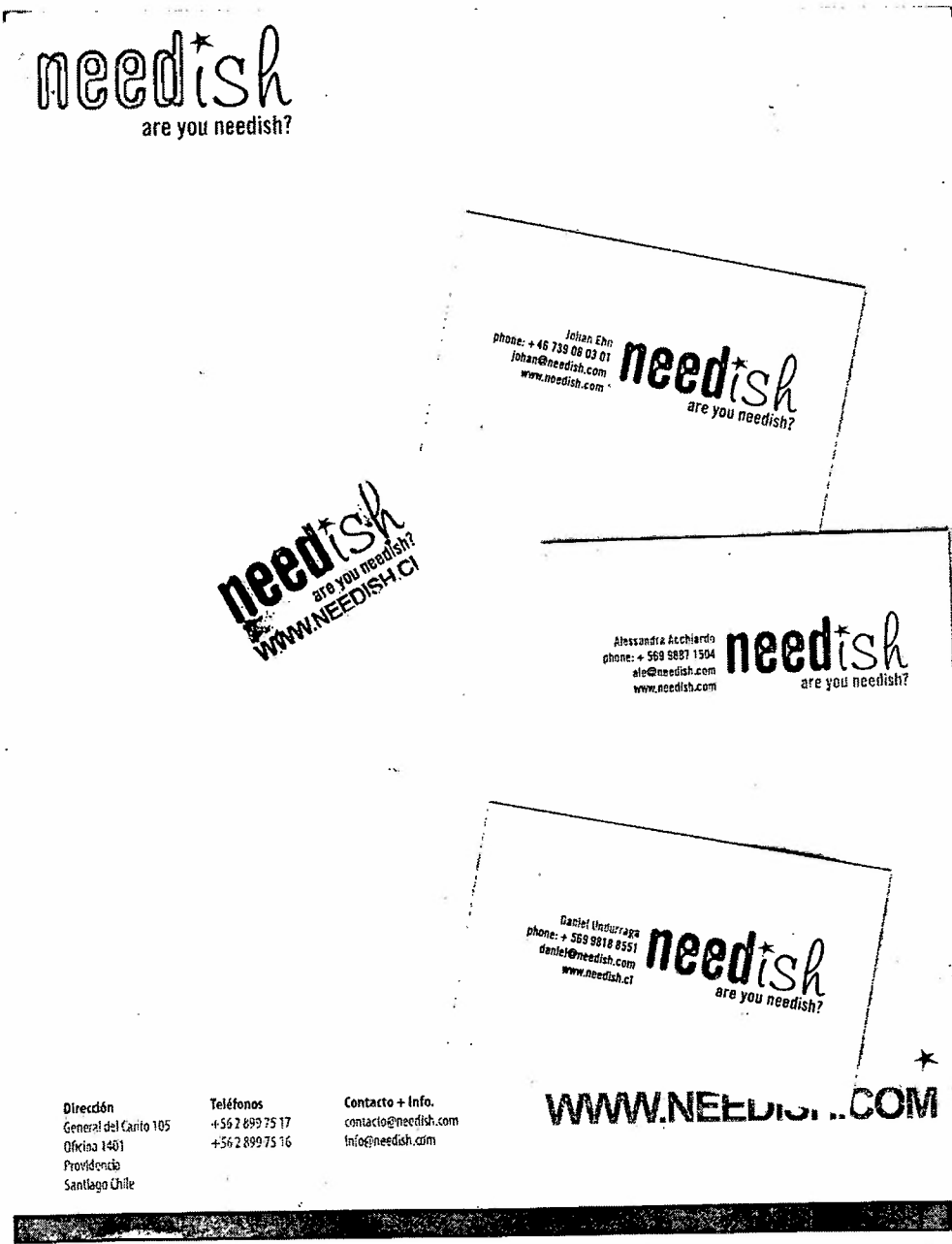
**MONTO CANCELADO**  
 Efectivo  Cheque  Tarjeta de Crédito  Aduana



Anexo 6:



Anexo 7: tarjetas de presentación, hojas con membrete y timbre (algunos artículos de imprenta e imagen corporativa)



Dirección  
General del Carito 105  
Oficina 1401  
Providencia  
Santiago Chile

Teléfonos  
+562 899 75 17  
+562 899 75 16

Contacto + Info.  
contacto@needish.com  
info@needish.com

WWW.NEEDISH.COM