

Desafío 4

¿Es momento de dar un giro a mi emprendimiento?

Para este desafío, te presentamos el caso de “BajoTecho”, un ejemplo que nos muestra lo que pasa y lo que puede pasar con un emprendimiento cuando se confronta con situaciones que ameritan la toma de decisiones en cuanto a la continuidad del negocio.

“BajoTecho”, es un emprendimiento en pareja, que comenzó operando bajo un programa similar a Airbnb. Cuenta con dos tipos de clientes: el anfitrión o dueño del espacio, y el usuario, que ocupa el lugar para almacenar sus cosas. Ambas partes se conectan a través de la página web; en la que el propietario del espacio a rentar se registra. Por su parte, el usuario, sólo tiene que ingresar a la plataforma, buscar el espacio que mejor se acomode a sus necesidades, revisar las condiciones; y, si está de acuerdo, enviar la solicitud al anfitrión indicando qué es lo que desea guardar o cuál será el uso que le dé al espacio, para evitar cualquier problema con el dueño.

¿Qué pasó después?

“Primero, los números no daban, así de sencillo. Lo que ganábamos era una comisión pequeña del 15%, y las rentas eran bastante económicas. Entonces los costos de operación y los gastos crecían, pero no las ganancias”, explica uno de sus dueños.

“Por otro lado, las casas y las oficinas no están hechas para guardar cosas. Tampoco teníamos control sobre los espacios de almacenamiento ni sobre lo que los clientes guardaban”, agregó.

Bajo ese esquema, tuvieron muchos problemas para garantizar que los clientes encontrarán espacios adecuados para almacenar sus objetos.

“La gente busca tener sus cosas en zonas específicas y no quieren pagar por un espacio más grande del que necesitan, ni más chico, porque no caben sus cosas”, señala el fundador de Bajo Techo. “Puede ser muy complicado, sobre todo el tema de seguridad: tanto la gente que guarda cosas ajenas se preocupa, y también quien almacena sus cosas en el lugar de alguien más. Eso genera un poco de fricción”.

En diciembre de 2019, la pareja de socios aceptó que las cosas no estaban saliendo como esperaba, y empezaron a revisar las opciones que tienen para seguir operando.

Probaron aumentar su inversión en publicidad y redes sociales, reducen el precio del servicio, contratan un equipo de ventas, pero lo único que lograron fue incrementar sus gastos operativos, y agudizar aún más la crisis por la que están pasando.

Finalmente, deciden contratar a un equipo de asesores para tratar de solventar la situación, y sacar a flote el emprendimiento.

Conociendo esta primera parte de la historia, e imaginando que eres parte del equipo asesor que han decidido contratar, ¿Qué recomendarías a la gente de “BajoTecho”?

- Describe las posibles soluciones que consideras aplicables.
- ¿Qué problemas reales observas en los clientes?
- ¿Qué decisión debería tomar el equipo de “BajoTecho”? ¿Pivotar, perseverar o abandonar? ¿Cómo lo harías?