

[Contacto](#)
[Consultoría](#)
[Publicidad](#)
[Español](#)

Entrevista a Raul Jimenez sobre la expansión internacional de Minube

Por Javier Martín el 19 Octubre 2009



Tenía mucho interés por conocer la **estrategia de expansión internacional** de **Minube** tras la presentación de su servicio en Italia y Portugal, he pensado que para muchos de vosotros puede ser interesante y le he mandado algunas preguntas al respecto a **Raul Jiménez** su fundador, que precisamente hoy ha publicado en su blog un artículo sobre el nuevo diseño de la web.

En qué momento y con qué condiciones consideraréis en Minube que hay que de dar el salto a nivel internacional?

Minube es un proyecto de vocación internacional desde el día en el que nació. Siempre hemos tenido la idea de que hay que mirar alto y sin complejos a otros proyectos internacionales. Sobre todo, pensábamos que podemos cambiar el mundo de los viajes no sólo en España si no en todo el mundo. De hecho, minube nació en Francia bajo el nombre de monnuage paralelamente al lanzamiento del proyecto en España. La idea es contruir una gran marca global de viajes con presencia en escenarios locales.

El lanzamiento en otros países, por tanto, es un movimiento estratégico que teníamos previsto realizar durante 2009, una vez hemos fortalecido nuestras **comunidades de viajeros** en **España y Francia** y una vez que el producto va cogiendo forma y que los números van cumpliendo todas las expectativas.

Creo que una **expansión** tiene sentido sólo a partir del segundo año y sólo si se cumplen estos 3 requisitos:

1. tienes un producto bien definido
2. un modelo de negocio probado en algún otro país diferente al original
3. encuentras a la **personas** idóneas que vayan a **liderar** estos **países** y que no te despisten de todo lo que queda por hacer en España. Ligado a esto sobre decir que tienes que tener capacidad económica para contratar a un responsable para cada país (en nuestro caso un **community manager**) y aguantar con los costes por lo menos 1 año hasta que ese mercado sea rentable. En el periodo de 1 año es necesario que cada país sea rentable.

Qué estrategia seguís para poner en marcha la versión de Minube para un país? me refiero a recursos, personal, comunicación, modelo de negocio, ...

Como **minube** es un proyecto que nació con esa vocación internacional, es escalable. Tardamos exactamente 1 mes en lanzar un país nuevo. El know how que nos ha dado la experiencia nos facilita esta expansión de forma clara. Si bien en Francia sí que tenemos una oficina en Nantes, el resto de proyectos tienen su base en nuestra oficina de **Madrid** desde donde les damos el soporte tecnológico, estratégico y de negocio.

Eso sí, están comandados, independientemente, por **community manager nativos** que se encargan de construir, dinamizar y gestionar la comunidad de sus países, de la comunicación, etc.

Francia, Portugal, Italia. Qué factores tenéis en cuenta a la hora de decidir un nuevo país en el que empezar a trabajar?


BioCarburante
 Blog de Medio Ambiente y Energías Renovables

PUBLICIDAD

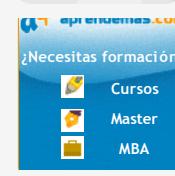
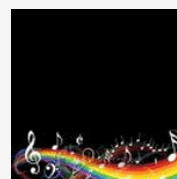
Patrocinadores

[más info](#)


Voos low cost

Voos baratos

Voos lisboa



¿Interesado en [patrocin](#) Loogic? Hablemos



Feed RSS

Recibe nuevos contenidos del blog



Feed RSS Comentarios

Sigue la conversación en tu lector de feeds



Según condiciones de uso de [FeedBurner](#):

Categorías

[Adsense](#)
[Agregadores](#)
[Aplicaciones Web](#)
[Blons Comerciales](#)

Aquí no hay mucha magia, son factores que todos conocemos: tamaño del mercado y lo que aporta el sector **viajes** al **ecommerce**, usuarios activos en Internet y en redes sociales, tamaño del **mercado publicitario** online...

La época de la abundancia y de ir a países sin sentido sólo para ganar cuota de mercado creo que en un momento como el actual no es sostenible en el tiempo. Tomar malas decisiones en tu estrategia internacional puede ser un desastre para el futuro de una start-up.

Tenemos claro que nuestra expansión va a ser constante, paulatina y con criterio, por lo que estos tres países europeos son solo una primera vía. Creemos que los mercados italiano, portugués y alemán son muy interesantes para medir la participación de los viajeros en un proyecto social como es el nuestro.

De todas formas, sí que te podemos adelantar que, de aquí a final de año, habrá unos cuantos estrenos más y en mercados totalmente diferenciados.

A nivel de estrategia, qué relevancia tienen las versiones internacionales? tenéis el mismo modelo de negocio para todo el proyecto o habéis detectado oportunidades por países?

Después de 2 meses, podemos decir que a nivel de tráfico **las versiones internacionales ya suman casi el 40% del tráfico de minube España.**

El modelo de negocio es el mismo para todos los países, pero sí que notamos que estar en otros países te abre mucho la mente en cuanto al modelo de negocio, te obliga a ser más creativo para buscar siempre la diferenciación y te hace ser mucho más competitivo y de alguna manera te anticipas al mercado español.

Más allá de la expansión internacional, nos puedes comentar cómo ves el futuro de Minube?

Mira que lo hemos intentado... pero aún no hemos conseguido la bola mágica ;) Nos vemos trabajando aún más duro que hasta ahora, continuando en este aprendizaje diario que supone pertenecer a un sector tan vivo como Internet y tan competitivo como el sector **viajes**. Y nos vemos a la vanguardia de lo que nosotros llamamos los "**viajes sociales**". Creemos en una nueva forma de viajar gracias a las recomendaciones de otros viajeros y en una comunidad de apasionados del viaje. Creemos en la innovación, en el riesgo y, por supuesto, en nuestras posibilidades de seguir creciendo. Y creemos que llegará un momento en el que el viajero cuando piense en viajes piense en minube. El tiempo lo dirá.

Y para terminar, qué me dices a esto? :

No hay mucho que decir Javier. En parte nos alegra porque eso es porque estamos construyendo una buena **marca**...

2 comentarios Compártelo: [t](#) [f](#)

ARTÍCULOS RELACIONADOS

Blogo se expande por Europa

- Guerra Creativa, concurso de diseño web
- Enoturismo con Minube y Divinum Vitae por tierras manchegas
- ShirtsMyWay : Diseña tus propias camisas, a tu manera
- La Campus Party Valencia es uno de los mayores eventos de cultura digital del país.
- La competencia y el Risk
- Billetes.com nuevo buscador de vuelos

Más artículos en [Emprendedores](#), [Entrevistas](#), [Redes Sociales](#)

Etiquetas: [diseño](#), [estrategia](#), [francia](#), [italia](#), [minube](#), [portugal](#)

Información relacionada en Loogic Base: [minube](#)

2 comentarios en ***“Entrevista a Raul Jimenez sobre la expansión internacional de Minube”***

Emprendedores	Blogs Comerciales
Buscadores	Clasificados
Comercio Electrónico	Directorio
Directorios/Portales	Dominios
Empleo	Emprendedores
Empresas	Entrevistas
Especiales	Eventos
Fotologs	General
Ideas de Negocio	Inventa Internet
Inversiones	Juegos
Libros	Links
Moviles	Mundos Virtuales
Negocios originales	publicidad
Redes Sociales	SaaS
Traducir	Video
Videoblogs	Videos
WebDosCero	Wikis Comerciales

Páginas

Agregadores	Blogosfera
Blogs comerciales	Buscadores
Clasificados	CMS Blogs
CMS Fotologs	Comunidad
Directorio	Empleo
Emprendedores	Entrevistas y Charlas
Ideas de Negocio	Loogic Business
Loogic Video	Mapas
Metroblogs	My Loogic
Nuestros blogs	Otros
Patrocíname	Personajes
Redes de blogs	Redes Sociales
Suscripción	Top Blogs

1. **Jorge Alonso** dijo:
20 Octubre 2009 at 9:45 am
¿Será Portugal un paso hacia el mercado brasileño? Ahora que Brasil está de moda no me sorprendería que fuera el siguiente...
2. **Marcos** dijo:
23 Octubre 2009 at 4:17 am
minube?? no es la mejor marca para atacar un mercado internacional....

Deja tu comentario

Nombre (requerido)

E-mail (no se publicará) (requerido)

Sitio web

Enviar comentario



Notificarme por correo los comentarios de esta entrada

Trackbacks

[Uso y Privacidad](#) [Video](#)

[Web 2.0 Hispana](#)

Enlaces

[Energías Alternativas](#) [Iniciador](#)

[Pymecrunch](#) [Anuncios gratis](#)

[Oobo](#) [BBVA Open Talent](#)

[Interdominios](#) [Yes.fm](#)

[Hosting](#) [Encuentros](#)
[Emprendedores](#)

Tags

[Adsense](#) [anuncios](#) [barcelona](#) [blog](#) [blogs](#)
[buscador](#) [Clasificados](#) [compra](#) [compras](#)
[comunidad](#) [diseño](#) [Empleo](#)
[Emprendedores](#) [Empresas](#)
[eventos](#) [facebook](#) [foros](#) [fotos](#) [google](#)
[iniciador](#) [inversion](#) [Inversiones](#) [inversores](#)
[iphone](#) [Juegos](#) [madrid](#) [mapas](#) [marketing](#) [Moviles](#)
[musica](#) [negocios](#) [noticias](#) [pisos](#) [profesionales](#)
[proyectos](#) [publicidad](#) [television](#) [tuenti](#)
[turismo](#) [twitter](#) [viajes](#) [Video](#) [Videos](#) [Web](#)
[2.0](#) [youtube](#)

Más comentados

[Loquesea](#) (146)

[Meneame y Corank se ríen de nosotros pero le hacen la pelota a los americanos](#) (135)

[11,5 millones de euros no bastan para hacer una web decente, la vergüenza nacional de Renfe.es](#) (129)

[Tuenti, el Facebook hispano](#) (118)

[Hola Tu!, para enviar mensajes a móviles](#) (102)

Top comentaristas

[Oscarva | Carros](#) (8)

[la bolsa](#) (6)

[trillonario](#) (6)

[juan](#) (5)

[Jordi](#) (5)

Hostarting

Sync es la primera empresa de hosting que contrata un plan premium de Hostarting

Qué servidor dedicado elegir

Servidores Privados Virtuales (VPS)

Servidores dedicados

DNS e IPs

Recomendados



Forum

semillanatural en "Publicidad y blogs"

semillanatural en "Campaña White Label"

semillanatural en "marketing facebook, mejor grupo o página de fans?"

freelider en "Encontrar un Producto Innovador y con Mucho Potencial"

vayafiestas en "Ideas y consejos sobre nueva web"

Base

Pixable

Pidecita

Mislugaresfavoritos

Billetes.com

Evasiontv

Jobs

Programador PHP

Buscamos un comercial en Gentedigital.es

Programador (a) ASP que domine APIs de Ebay y Google Maps.

Maquetador web / Frontend engineer

Programador php con symfony (trabajo en remoto)

Loogic | Condiciones de uso y Privacidad | Contacto | Suscripción RSS y Email

Canales | Forum | Base | Jobs | Games | News

Empresas | Publicidad | Consultoría | Contacto

Idiomas | English | Français | Italiano | Deutsch

Síguenos | Twitter | Facebook | Xing