



Contar con un buen equipo y dar con un modelo escalable son factores cruciales para que una **start up** revolucione el mercado nada más nacer. Acumular logros desde el principio es un lujo, pero sólo se consolidarán aquellas que sepan gestionar su éxito.

Que la empresa crezca rápido y que pronto obtenga buenos resultados. Éste sería el panorama ideal para cualquier emprendedor que acaba de poner en marcha su negocio. Así lo consiguen algunas **start up** que, lejos de cumplir con la filosofía de ir poco a poco durante sus primeras fases, dan pasos de gigante desde el primer instante en el que entran en el mercado. Han detectado una oportunidad en el momento adecuado y eso ha sido crucial para su crecimiento. Puede parecer que el factor suerte es determinante, pero la clave realmente se encuentra en el equipo, en un modelo de negocio escalable y, sobre todo, en saber gestionar el éxito

Ticketbis, que dio con la fórmula de un negocio escalable con la compra y venta de entradas en la red. Nació en 2010 y el pasado mes de mayo una filial de eBay, Stubhub, la compró por 147 millones de euros. También supone un modelo a seguir el caso del **ecommerce BuyVip**, creado en 2006, y que llamó la atención del gigante

[Amazon](#)

. Tanto es así que en 2010 compró la **start up** por 70 millones de euros

Hay un factor crucial que influye en el crecimiento de todo tipo de empresas. Es el equipo. Así lo admiten en Woffu, **start up** que ofrece a las compañías una plataforma en la nube para gestionar las vacaciones y ausencias de sus empleados. Nació en 2015 y ha aumentado su facturación en el primer semestre de este año un 100%. La previsión es acabar el ejercicio facturando 100.000 euros.

La clave es rodearte de personas que crean en lo que están haciendo. Además, nuestro equipo de advisors nos acompaña en prácticamente todas las decisiones que tomamos, en las prioridades y en los objetivos que debemos marcarnos, concluye Miguel Fresneda, socio fundador de Woffu.

expansion.com