

## CASE STUDY

Descrito para el proyecto: "The Hexagonal Leader"

### Nombre de la empresa

NIGHT SKY

### Web de la empresa

[www.thenightsky.com/eu-eng](http://www.thenightsky.com/eu-eng)

### Logo



### Tipo de organizacion

- Organizacion empresarial  
 Admon Pública  
 ONG  
 Otros (tipo) .....

### Tamaño

- Pequeña  
 Mediana  
 Grande

### Sector económico

VENTA - ONLINE

## Breve descripción de la organización

El cielo nocturno funciona con la idea de tener una impresión del cielo nocturno en un día o fecha especial elegida por el cliente: fue su primer beso, el nacimiento de un hijo o ese momento en que se dio cuenta de que su mundo había cambiado. Regala las estrellas para recordar siempre esa noche especial.

Puede crear un mapa personalizado de la noche en la que su corazón dio un vuelco. Impreso en papel mate de calidad de museo e impreso con tintas de archivo. Está diseñado para durar generaciones. Un cielo nocturno es para siempre.

Ponen mucho esfuerzo en asegurar que tu Night Sky sea de la más alta calidad. El mapa está impreso en papel mate de calidad de museo de más de 200 g/m<sup>2</sup>. Utilizan tintas de archivo en el proceso de impresión para garantizar que no se degrade el color.

Sus marcos están creados con madera de alta calidad, fresados con líneas sencillas y limpias y presentados con un acabado satinado. El marco tiene un perfil cuadrado y moderno que funciona bien tanto en ambientes contemporáneos como tradicionales.

## Descripción del caso de estudio

El modelo Night Sky ha sido un negocio online desde el principio. De ser una idea de una pequeña tienda que ofrecía impresiones y fotografías del cielo nocturno para ser personalizadas por los clientes a tener un impacto mundial vendiendo en línea.

Night Sky comenzó cuando una familia de Dublín decidió crear un negocio online desde cero. A los clientes les gustó mucho el producto y los responsables de la empresa escucharon la voz de los clientes, teniendo un feedback basado en las emociones. Por lo tanto, se tomó la decisión de comenzar Night Sky, antes de la pandemia, para construir el equipo a distancia. Todos los empleados trabajan desde casa y la comunicación y la gestión de los proyectos se realizan en línea. Las herramientas que permiten este método de comunicación y gestión a distancia están disponibles a bajo coste y son robustas.

Night Sky emplea ahora a 25 personas a distancia. Es un modelo futuro de ejecución de una start-up. Con las herramientas adecuadas a tu disposición no necesitas la oficina y la estructura tradicionales.

La empresa Night Sky opera ahora en Internet en todo el mundo. Desde que comenzó el negocio digital, la empresa ha ido a más, consiguiendo un gran volumen de negocio en pocos meses y esto se ha conseguido trabajando desde casa y teniendo un pequeño equipo a distancia.

## Soluciones sugeridas(pros y contras)

El producto era realmente bueno y atractivo, pero la idea de tener una pequeña tienda con un alcance reducido se descartó desde el principio. ¿Por qué llegar sólo a los clientes locales cuando se puede tener un impacto en todo el mundo? Desde que se tomó la decisión de operar más ampliamente en Internet, la empresa ha llegado a 75 países.

Como dijo uno de los propietarios de la empresa, se trata de un negocio familiar y empezó con la idea de trabajar desde casa: "Intentar crear un negocio no es fácil y, francamente, muchas veces es francamente desalentador durante los primeros días.

Si tienes un trabajo a tiempo completo, hijos, actividades extraescolares u otras obligaciones "vitales", intentar sacar unas cuantas horas más al día o a la semana para crear un negocio es bastante duro.

Para nosotros, lo que realmente nos ayudó a alegrar algunos días, o nos dio un poco más de energía para seguir adelante, fue encontrarnos con historias de éxito de ejemplos de comercio electrónico. Nuestra idea de Night Sky se basaba en las emociones humanas, pero ¿iba a funcionar?

Nos dio la esperanza de que al menos algunas personas estaban logrando el éxito y que nosotros también podíamos hacerlo si seguíamos adelante. Nos demostró que personas no muy diferentes a nosotros pueden lograrlo.

Para ser totalmente honestos, nosotros, como familia, queríamos un negocio que nos diera la máxima cantidad de ingresos, trabajando desde casa y evitando los costes adicionales de oficina y gastos generales. Hemos tenido la suerte de avanzar, aunque tenemos que seguir comercializando nuestro producto y encontrar nuevas personas a las que llegar.

## Solución elegida

La idea del marketing digital en línea fue una decisión tomada para llegar a una mayor variedad de personas y llegar a un mercado mucho más amplio que el de Dublín o Irlanda. Sin embargo, el alcance era tal que la empresa tuvo que adaptarse a este marketing mundial y poner en marcha el sistema para hacerlo posible.

Este es un gran ejemplo de cómo funcionan los productos digitales, de cómo son más aprovechables que los productos físicos y de las herramientas que utilizaron para vender productos de descarga digital.

La mayoría de la gente cree que las únicas formas de comercializar con los compradores potenciales son los canales de publicidad tradicionales, como los anuncios en periódicos o revistas.

Lo que hizo este matrimonio fue aprovechar especialmente Facebook e Instagram, que son unos de los canales más rápidos y populares, para vender sus mapas del cielo nocturno. Utilizaron fechas especiales durante el año para impulsar el producto en el mercado, como Navidad, San Valentín, el día de la madre y del padre, aniversarios especiales, cumpleaños, primeras comuniones, bodas... Construyen campañas específicas para dirigirse a los países, por lo que necesitan hacer una investigación específica en cada país.

Actualmente Night Sky es el mayor inversor en campañas de marketing a través de Facebook e Instagram. Esto les ha proporcionado una exposición masiva de sus productos y ha supuesto un gran retorno de su inversión en muy poco tiempo. La inversión fue bastante grande, pero su retorno fue aún mayor.

### Razonamiento de la decisión adoptada

Decidieron recurrir a empresas como Twitter, Facebook, Google e Instagram. Era la forma de llegar a una amplia audiencia y ha tenido bastante éxito a pesar de la gran inversión inicial en marketing.

No es fácil vender ningún producto, y conseguir el impulso necesario para aumentar las ventas es igualmente difícil. La fundadora y propietaria de Night Sky, al igual que todas las pequeñas empresas, pasó por una fase en la que tuvo que averiguar cómo generar ventas. Tuvo que averiguar cómo posicionar su producto de mapas del cielo nocturno y cuál era la forma más eficaz de generar más ventas. Experimentó con herramientas de marketing online y a partir de ahí hizo crecer su negocio.

La forma en que lo hizo fue proporcionando un contenido excelente y valioso a su audiencia, ofreciéndoles mapas de estrellas y del cielo personalizables para cada uno de los días de la historia de la humanidad.

Empezaron con una forma "gratuita" de marketing, que es extremadamente potente y eficaz, pero también vieron la oportunidad de crecer invirtiendo en herramientas de marketing digital que están ampliamente disponibles para todo el mundo. Esta fue una forma excelente de crear una marca, una base de fans y, finalmente, de comercializar los productos de cielo nocturno para que su público los comprara en línea, cumpliendo sus objetivos en muy poco tiempo.

A pesar de la gran inversión inicial en marketing, quizá poco recomendable para las empresas de nueva creación, fueron capaces de crear un flujo de ingresos que hizo que la empresa fuera cada vez más grande. Más inversión, más retorno!

### Solución implementada en la práctica

La experiencia previa en marketing les llevó a tener una empresa local que opera a nivel mundial. Sin embargo, había que adaptar el modelo matemático del cielo nocturno, para lo que contrataron a una

persona y pusieron en marcha un sistema para que los clientes pudieran hacerlo desde su propio ordenador o teléfono móvil.

Esta solución fue la clave para tener un producto de gran éxito. Sin embargo, esto se basó en una buena toma de decisiones desde el principio, en tener ideas y visión de la alta dirección y en escuchar siempre los comentarios de sus clientes y amigos.

Además de entender las estrategias y tácticas de cómo las grandes y pequeñas empresas hacen crecer sus emprendimientos, la información que tomaron de las entrevistas también profundizó en la psicología del equipo como empresarios, y en lo que tuvieron que luchar.

Al fin y al cabo, no son más que personas, y no cabe duda de que sus experiencias les animaron y les dieron fuerzas para superar algunos de los momentos de dificultad iniciales.

### Lección aprendida

Una persona que opera una pequeña empresa puede tener un impacto mundial desde su propia casa si tiene la idea correcta y utiliza los canales de comercialización adecuados.

Sin embargo, su modelo de negocio surgió de algunas habilidades empresariales clave, basadas en una buena toma de decisiones a nivel de gestión desde el principio, teniendo las ideas y la visión que querían trasladar a sus productos de cielo nocturno y escuchando siempre los comentarios para poder hacer cambios y ofrecer un mejor producto.

Lo más importante del modelo de negocio de Night Sky es la enorme acción que los propietarios y empresarios llevaron a cabo para pasar de una simple idea a un negocio de comercio electrónico totalmente funcional. Muchos emprendedores primerizos se obsesionan con los detalles y piensan que hay que tener todos los pasos delante de ellos antes de poder avanzar y empezar algo. En realidad, el hecho de empezar es lo mejor que puedes hacer, ya que cada paso que des te llevará al siguiente. A partir de ahí, sólo es cuestión de resolver problemas y tomar buenas decisiones para poder dar el siguiente paso.

### Conexión con las habilidades del Proyecto

TOMA DE DECISIONES  
TRANSICIÓN DE DIRECTIVOS  
FEEDBACK