

## El Airbnb para perros



Recién estrenado el año nuevo chino, en esta ocasión dedicado al perro, nos hemos acercado a Gudog, una plataforma creada por Loly Garrido y Javier Cuevas en 2012 para facilitar el contacto entre propietarios de perros y cuidadores con experiencia.

Esta alternativa a las tradicionales residencias caninas se ha ido consolidando y cuenta en la

actualidad con más de diez mil cuidadores registrados en España, Francia, Reino Unido y Alemania.

**- Loly, ¿cómo surgió la idea de crear Gudog?**

.- Surgió a raíz de nuestras propias necesidades como propietarios de perros. En mi caso, tenía una perra de casi quince años que vivía con mis padres, y

una cachorra de dos meses que vivía conmigo. He vivido en primera persona lo que supone no tener a alguien de confianza que cuide de tu perro cuando tienes que marcharte de viaje.

Además la perra mayor ya vivió la experiencia de pasar un par de veranos en una residencia canina. Aquello no era para ella, como les pasa a otros muchos

perros que no entienden muy bien por qué están ahí.

En el caso de mi socio Javier, eran sus padres los que han tenido siempre perro y compartían mi opinión: hay que crear una alternativa a la residencia canina para tener más opciones a la hora de marcharnos de vacaciones.

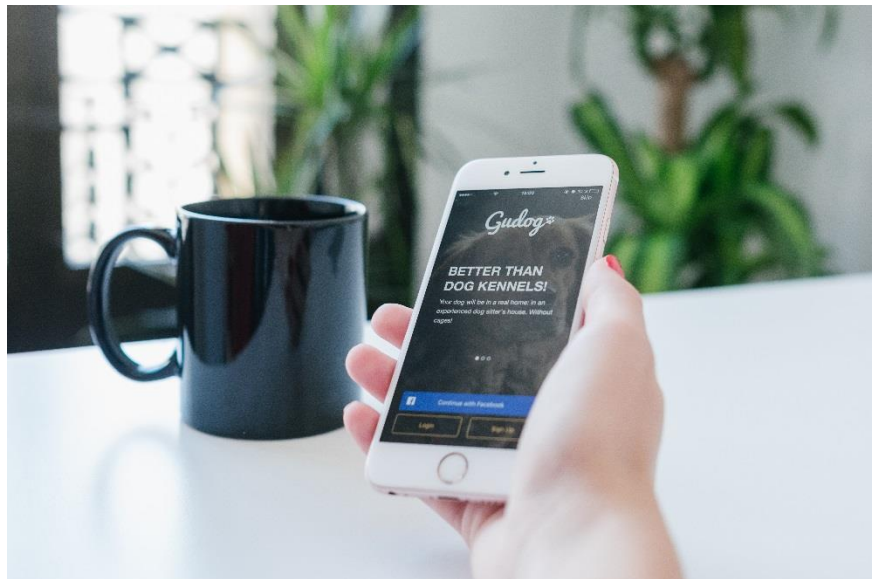
En aquel verano de 2012 comenzaba a extenderse en España el uso de plataformas como Airbnb, y nos lanzamos a crear un “Airbnb para perros”: una red de cuidadores de perros particulares y experimentados que alojasen a los perros en su propia casa, en un ambiente más cálido y familiar que la residencia canina.

#### **- Hablamos de los principales hitos en estos años**

- Para nosotros el principal fue lanzar la plataforma con unos 150 cuidadores de perros validados y entrevistados previamente por nosotros. A partir de ahí, lo más difícil fue ganarnos la confianza de los primeros clientes. ¡Estaban dejando a sus perros en casa de completos desconocidos!

Las reservas comenzaban a llegar, mientras nos íbamos dando cuenta de nuevas necesidades de nuestros clientes, los de dos y los de cuatro patas. Iteramos muchísimo el producto, la manera de hacérselo llegar al cliente, añadimos servicios nuevos y en definitiva, nos adaptamos a las necesidades reales de un perro y

**Gudog surgió de nuestras propias necesidades como propietarios de perros.**



de su propietario. Seis años después, adaptarnos a estas necesidades sigue siendo nuestra prioridad número uno.

Tiempo después llegó la financiación. No la buscamos al principio porque creíamos que no nos hacía falta, pero la plataforma cada vez era más grande, el volumen de trabajo mayor, y necesitábamos contratar y crecer. Por suerte, nuestra primera ronda *seed* fue un proceso amable que no se alargó mucho en el tiempo. Contamos con un grupo de *business angels* encantador que a día de hoy sigue apoyando todas y cada una de las decisiones que los fundadores tomamos.

#### **- ¿Cómo definirías la apuesta de valor de Gudog? ¿Qué os hace diferentes?**

Sin duda el adaptarnos al cliente y a su perro en todo momento. Siempre hemos primado la calidad al volumen, lo cual nos diferencia de otros competidores. Sabemos de perros. A día de hoy, somos la plataforma de alojamiento para perros líder en España y podemos decirlo orgu-

llosos: seis años de muy duro trabajo lo han hecho posible. Ahora que sabemos cómo funciona esto, vamos a la conquista de Europa.

#### **- ¿Qué os supuso la financiación de Enisa?**

Enisa llegó como acompañamiento a la primera ronda *seed* en un momento de “todo o nada”. Conseguir financiación en esa etapa puede suponer la diferencia entre cerrar el negocio o seguir apostando y luchando por él.

Tanto la ronda de capital privado como el préstamo de 60.000 euros de Enisa en 2014 fueron un punto de inflexión importante que nos permitió contratar gente y comenzar a invertir en marketing.

#### **- ¿Dónde veis a Gudog en un futuro?**

Para nosotros el futuro ya está aquí, trabajamos para llegar a él. Ahora mismo, nuestra motivación principal es convertirnos en la plataforma líder en el cuidado del

perro en Europa. Estamos operando ya en Francia, Alemania o Reino Unido y esperamos poder abrir algunos países más a medio plazo.

Además, estamos apostando fuerte por convertir Gudog en *mobile first*, ya que actualmente más del 75% de las visitas que recibimos provienen de un terminal móvil. Hemos lanzado una aplicación móvil para iOS y Android que nos permite crecer más rápido, conectar con el usuario de una forma más inmediata y que la comunicación entre cuidador y cliente sea más rápida y fluida.



### **.- Tres consejos para llevar a cabo un proyecto empresarial.**

El primero que dediques tu tiempo a un proyecto sobre algo que verdaderamente te apasione. Gudog no estaría donde está si no fuese por mis conocimientos y mi pasión por el mundo canino, unido a la pasión de mi socio por el emprendimiento y el desarrollo de las nuevas tecnologías y los lenguajes de programación. Sin la unión de ambos ingredientes quizás el proyecto se hubiese quedado en uno más de los que aparecen y desaparecen como por arte de magia.

**Prioridad número uno: adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes, los de dos y los de cuatro patas.**

El segundo que estés preparado para todo, incluso a sacrificar temporalmente ciertas cosas de tu vida. Sacar un proyecto empresarial adelante requiere tiempo, esfuerzo, dinero, y necesitarás ser una esponja para aprender a hacer por ti mismo todo lo que no podrás contratar los primeros años.

Necesitarás el apoyo de los tuyos y hacerles entender que necesitas su comprensión, ya que sin ellos todo podrá volverse cuesta arriba. Intenta organizarte lo mejor que puedas desde el principio para compaginar la vida laboral con la familiar-social, pero mentalízate y estate preparado para tener que trabajar dieciocho horas muchos días.

Y el tercer y último, no fuerces la máquina. Si ves que las cosas no salen o que has perdido la motivación, tómate un respiro y pide ayuda. Siéntate con otros emprendedores, gente de tu sector, socios, inversores o amigos que sepan de lo que le estás hablando. En ellos encontrarás la motivación para continuar con más fuerza, o para reconocer que tus intereses no son los mismos que cuando comenzaste el proyecto y que deberías dedicar tu tiempo a otra cosa.

Con el tiempo me he dado cuenta de la importancia de disfrutar también de descansos, viajar, salir con amigos, pasar tiempo con tu familia o pareja, ya que si no lo haces, te quemarás mucho más rápido. Tenlo presente desde el primer día y busca el balance entre mi primer consejo (estar preparado para sacrificar cosas) y esto último.