

A2.33.1 Lanzadera

Lanzadera

<https://app.colanguage.com/fr/espagnol/dialogues/lanzadera>



1. Regardez la vidéo et répondez aux questions associées.

Vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=EtFujlSAvs&start=05&end=132>

Las compañías	(Les entreprises)	La sociedad española	(La société espagnole)
Los emprendedores	(Les entrepreneurs)	La aceleradora	(L'accélérateur)
El proyecto	(Le projet)	Las empresas	(Les entreprises)
Las startups	(Les startups)	La restauración	(La restauration)
De diferentes sectores	(De différents secteurs)	El deporte	(Le sport)
Los paradigmas	(Les paradigmes)	La movilidad	(La mobilité)
La innovación	(L'innovation)	El ecosistema	(L'écosystème entrepreneurial)
El sector de la salud	(Le secteur de la santé)	emprendedor	
Satisfacer una necesidad	(Satisfaire un besoin)	Los clientes	(Les clients)
Los fondos y las ayudas	(Les fonds et les aides)	El compromiso	(L'engagement)
		El empleo	(L'emploi)

1. ¿Cuál es el objetivo principal del proyecto?
 - a. Enseñar solo teoría sobre innovación.
 - b. Cerrar las empresas que no son de tecnología.
 - c. Identificar a los mejores emprendedores, sin importar el sector.
 - d. Controlar todas las empresas de España.
2. ¿Qué tipo de empresas incluye la aceleradora?
 - a. Solo empresas de tecnología.
 - b. Solo pequeños comercios sin empleados.
 - c. Empresas de muchos sectores, como restauración, salud y deporte.
 - d. Únicamente empresas públicas grandes.
3. ¿Qué característica tienen los emprendedores que llegan al proyecto?
 - a. Llegan cada vez más preparados y con más conocimiento del ecosistema.
 - b. Tienen menos interés en aprender.
 - c. No conocen la situación del mercado en España.
 - d. Solo quieren ayudas y no clientes.
4. ¿Qué se recomienda a los emprendedores que empiezan un negocio?
 - a. Olvidar el mercado español y trabajar solo en el extranjero.
 - b. Centrarse en cubrir una necesidad y ganar clientes.
 - c. Buscar primero ayudas y fondos y después clientes.
 - d. Trabajar en muchos proyectos al mismo tiempo.

1-c 2-c 3-a 4-b

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Mi propio negocio: la evolución de las startups en España

Mon propre projet : l'évolution des startups en Espagne

Entrevistador: ¿Cómo ves la evolución de las startups en España en los últimos años?	(Comment vois-tu l'évolution des startups en Espagne ces dernières années ?)
Emprendedora: Hoy en día, los emprendedores están mucho mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.	(Aujourd'hui, les entrepreneurs sont beaucoup mieux préparés et connaissent mieux le marché.)
Entrevistador: ¿Qué sectores consideras que están destacando más?	(Quels secteurs considères-tu comme les plus prometteurs ?)
Emprendedora: Sin duda, la tecnología y la salud están ganando terreno rápidamente. La digitalización está impulsando todo esto.	(Sans aucun doute, la technologie et la santé gagnent rapidement du terrain. La digitalisation pousse tout cela.)
Entrevistador: ¿Y qué desafíos enfrentan las startups en este entorno tan competitivo?	(Et quels défis rencontrent les startups dans cet environnement si compétitif ?)
Emprendedora: El mayor desafío es encontrar clientes y escalar el negocio. Los fondos son útiles, pero lo más importante es la demanda.	(Le principal défi est de trouver des clients et de faire croître l'entreprise. Les financements aident, mais l'essentiel, c'est la demande.)
Entrevistador: ¿Cómo ayuda Lanzadera a resolver estos problemas?	(Comment Lanzadera aide-t-elle à résoudre ces problèmes ?)
Emprendedora: Les damos las herramientas necesarias, tanto en financiación como en mentoría, para que puedan acelerar su crecimiento.	(Nous leur fournissons les outils nécessaires, tant en financement qu'en mentorat, pour qu'elles puissent accélérer leur croissance.)
Entrevistador: ¿Cuál es el consejo clave que les das a los emprendedores que empiezan?	(Quel est le conseil clé que tu donnes aux entrepreneurs qui commencent ?)
Emprendedora: Que no se obsesionen con la financiación; lo más importante es validar el modelo de negocio.	(Ne vous obsédez pas sur le financement ; l'essentiel est de valider le modèle économique.)
Entrevistador: Sí, sin duda, la validación del negocio es clave.	(Oui, sans aucun doute, la validation du projet est essentielle.)

1. ¿Cómo ve la emprendedora a los emprendedores de hoy en día?

- a. Solo sueñan con ganar dinero rápido.
- b. Quieren montar una tienda pero no tienen ninguna idea.

- c. Están peor preparados y tienen muchas dudas sobre el mercado.
- d. Están mejor preparados y tienen más conocimiento del mercado.

2. ¿Qué sectores están ganando terreno, según la emprendedora?

- a. Las gestorías y los impuestos.
- b. La tecnología y la salud.
- c. Los maletines y las tarjetas de visita.
- d. Solo el comercio tradicional y las tiendas pequeñas.