



aprenderaprogramar.com

# Emprender en internet sin financiación. El caso de dilandau.com 1ª parte (DV00306A)

Sección: Divulgación

Categoría: Empresas y emprendedores

Fecha revisión: 2029

Autor: César Krall

**Resumen:** Este artículo resume la historia y puntos de vista del fundador de dilandau.com, una web de búsqueda de música en formato mp3 que comenzó en agosto de 2007 con 30 visitas mensuales y se convirtió en una web exitosa con más de 3 millones de visitas al mes.

29

## QUÉ ES DILANDAU.COM

El fundador de dilandau.com fue un estudiante de informática en la Universidad de Jaén (España). Su historia es parecida a la de otros programadores y emprendedores en internet: comenzó trabajando en sus ratos libres, poco a poco, en su casa. Con el tiempo su web tuvo éxito y pasó a recibir millones de visitas todos los meses. La página finalmente fue vendida, pero aquí vamos a contar su historia.



dilandau.com fue creada como un buscador de música en formato mp3 que incorporaba distintas funcionalidades como: búsqueda de canciones, descarga de archivos, escucha de las canciones, valoración de las mismas y envío a amigos de canciones que resultaban del agrado de los usuarios.

La página en sí no alojaba contenidos musicales, únicamente permitía acceder a ellos. Es decir, los archivos que contenían la música no se encontraban en los servidores de dilandau.com, sino en miles de servidores repartidos por todo el mundo. Dilandau.com lo único que hacía era localizar esos contenidos y permitir al usuario que accediera a ellos. Su concepto por tanto tenía ciertas similitudes con lo que sería google en el mundo de las páginas web, aunque en este caso con especialización en el mundo de la música.

## LOS COMIENZOS DE DILANDAU.COM

El creador de la página comenzó a trabajar solo en agosto de 2007, fecha en la que recibía unas 30 visitas mensuales. En el año 2014 los datos medios mensuales suponían aproximadamente: 3.500.000 visitas mensuales, 45.000.000 de páginas vistas mensuales y 1.800.000 visitas únicas mensuales. Estos datos se correspondían con los de una página de gran éxito. Miles de páginas surgidas antes o en las mismas fechas que dilandau.com no superaban las 5.000 visitas mensuales a pesar de contar con esfuerzos parecidos. ¿Dónde radicó la clave del éxito de dilandau? Trataremos de analizarlo a lo largo de este artículo.

Los comienzos de dilandau son calificados por su fundador como “duros”: trabajar mucho sin obtener nada a cambio. El fundador era un estudiante que se movía en el mundillo haciendo páginas web sin cobrar, o cobrando una cerveza, es decir, la actividad le suponía unos ingresos de aproximadamente cero euros. Para comenzar hizo lo que hacen muchas personas: buscar mucha información, hablar con mucha gente, buscar tutoriales en internet, etc.

A nivel de diseño y maquetación, Dilandau empezó siendo muy simple y posiblemente debiera calificarse como "fea". Su éxito radicó en que era una página útil y eficiente. A medida que fue incrementándose el número de usuarios se fue mejorando el diseño. Pero éste nunca fue una parte que preocupara demasiado al creador de la web.

Mantener una página colgada en internet es fácil, pero mantener una página activa con gran movimiento de usuarios es difícil porque empieza a tener unos requerimientos difíciles de abordar por parte de una sola persona. Cuando una página comienza a adquirir relevancia hay que mantenerla en supervisión las 24 horas, y si esto lo lleva una sola persona, supone estar disponible 24 horas al día. Si la página se cae a la una de la mañana hay que levantarse y arreglarlo por varios motivos:

- a) Internet no distingue entre el día y la noche: cuando es de noche en España puede ser de día en Argentina.
- b) Una página caída significa que no hay ingresos económicos.
- c) Lo más importante: una página caída disgusta a los usuarios. Los usuarios pueden sentirse molestos y llegar a enfadarse. Un usuario enfadado puede ser una anécdota, pero miles de usuarios enfadados pueden echar por tierra un proyecto.

## RECOMENDACIONES PARA EMPEZAR

El creador de dilandau resume una serie de pasos como itinerario estándar para los emprendedores en internet:

1. Tener una idea. La idea tiene que ser relativa a ayudar a la gente, es decir, solucionarle un problema a la gente. No tiene relevancia que la idea sea innovadora o no, lo que tiene relevancia es que funcione, sea fácil de usar y resuelva un problema. Dilandau.com se planteó porque después de rastrear internet buscando localizar mp3 y después de utilizar el emule para descarga de archivos, un estudiante pensó que se podían hacer las cosas más fáciles y mejor. Por tanto no innovó, la idea ya existía y había mucha competencia en torno a esa idea. El hizo una página que hacía lo mismo que las de la competencia pero mejor.
2. Ser conscientes de la viabilidad de nuestra idea. Podemos tener una idea maravillosa basada en una flota de camiones que movidos por un algoritmo óptimo creado por nosotros reduzcan costes y sean más eficientes que las empresas de distribución convencionales. Ahora bien, ¿Tenemos recursos para conseguir una flotilla de camiones inicial? En el caso de páginas web, algunas ideas requieren de mano de obra intensiva. Por ejemplo, si somos tres amigos, ¿es viable plantear un desarrollo web que requiera dedicación intensiva de 20 personas?
3. Contar con un nombre de dominio "potente". El creador de dilandau recomienda para proyectos que no se ciñen a un país concreto los punto com porque son los más internacionales, no se identifican con ningún país en concreto. Además facilitan la localización por parte de buscadores.

4. Tener claro que si queremos que nuestra web tenga un crecimiento exponencial, hemos de contar con los usuarios para que generen contenidos. Las páginas de gran afluencia de visitantes se basan en dos modelos: el modelo en que los usuarios “trabajan” generando contenidos, dentro del cual podríamos encuadrar a meneame.net, y el modelo en que una gran plantilla trabaja generando contenidos, dentro del cual podríamos encuadrar a elmundo.es. La participación de los usuarios en los contenidos tiene diferentes implicaciones: por un lado, fideliza y supone el crecimiento imparable de las visitas al sitio, y por otro lado, supone que los gestores de la página hayan de adaptarse a las preferencias y decisiones de los usuarios (pierden capacidad de decisión). Los proyectos pequeños han de apoyarse en los usuarios, ya que a un grupo reducido de personas le resultará imposible competir con grandes plantillas pagadas por importantes empresas.

5. Los emprendedores que han tenido éxito en internet suelen ser innovadores en un aspecto: la programación, tecnologías o algoritmos que emplean en el sitio. Internet es un mundo de tecnologías muy cambiantes y que evolucionan muy rápidamente. Las grandes empresas tienen más dificultades para adaptar sus webs a las últimas novedades. En cambio, los pequeños proyectos pueden probar soluciones con menores riesgos. Muchas personas le preguntan al fundador de dilandau si él recomienda Dreamweaver para emprendedores en internet, y la respuesta es que no: su opinión es que Dreamweaver está bien para hacer algunas cosas, pero no un proyecto emprendedor en internet que requiere código limpio, software libre, independencia y rapidez en la gestión de fallos, etc. Por el contrario, sí recomienda estudiar las tecnologías que estén en boga. Por ejemplo, la mayoría de servidores hoy día están corriendo sobre Linux. No estará de más saber algo sobre Linux porque nos permitirá hacer cosas más potentes que aquellas personas que lo desconocen.

Este artículo continúa en [aprenderaprogramar.com](http://aprenderaprogramar.com) en la referencia: **DV00307A**

## REFERENCIAS Y MÁS INFORMACIÓN

Este artículo resume y comenta la conferencia impartida por el estudiante de ingeniería informática fundador de dilandau.com, que tuvo lugar en el marco de las “Jornadas Imaginática: La informática del futuro”, celebradas en la Escuela Técnica Superior de Informática de la Universidad de Sevilla (España) y a las que tuvimos la oportunidad de asistir.