

Entrevista amb en Pau Jené, fundador i CEO de la xarxa social catalana Geonick

Entrevistes | 13-05-2013 | 17:27



Encara no fa 10 mesos, l'emprenedor català Pau Jené va llençar al món el seu projecte personal, la xarxa social Geonick, un cercador d'afinitats que permet als usuaris trobar persones amb els mateixos hobbies arreu de la geografia. L'aplicació, basada en la geolocalització i la web semàntica, està desenvolupada tecnològicament per la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC). Recentment ha inaugurat les aplicacions per iPhone i Android i acaba de començar, amb èxit, la seva aventura a Amèrica Llatina. Per saber una mica més sobre Geonick, una xarxa social que es defineix com "slow" i que marca distàncies respecte a les xarxes socials més conegudes, hem parlat amb en Pau Jené.

Comparen l'experiència de navegació de Geonick amb un viatge. En què consisteix aquest viatge? Geonick és un viatge per la geografia que et permet conèixer aquelles persones més afins als teus interessos i hobbies, ja sigui a la teva ciutat o en un país llunyà. A Geonick creiem que el més apassionant de qualsevol viatge són les persones que anem trobant en el camí, persones que ens guien, ens ensenyen i ens deixen records inesborrables. Una geografia humana viva i sempre canviant, a la qual Geonick permet aproximar-se fàcilment. Aquest és el "viatge Geonick", i ens diferencia d'altres xarxes socials de viatges, on es posa l'accent en els llocs físics, els hotels o els monuments, per sobre dels mateixos viatgers.

Per què defineixen Geonick com una xarxa social "slow"?

Bàsicament perquè som un espai on no es competeix per acumular amics o seguidors. Les persones a Geonick no són un mitjà per aconseguir millorar posicions en un rànquing; les persones són una fi en si mateixes. Ningú sabrà amb qui parles o qui són els teus contactes. Una forma de relacionar-se potser més pròpia d'altres temps, quan les persones es comunicaven de forma presencial o com a molt escrivint cartes a mà sobre paper. Aquest retorn al passat també queda reflectit en l'estètica de la pàgina, que et transporta a un moment històric més propi del segle XIX, un moment del qual hem perdut alguns valors que considerem importants, com ara el valor de la paraula escrita o la inquietud per conèixer altres pobles i cultures.

Què diferencia a Geonick de la resta de xarxes socials?

Ens definim precisament com "The Slow Social Network" per englobar tot això que ens diferencia d'altres xarxes socials, i que he comentat en la resposta anterior. Tota una filosofia que està

ampliada al "Manifest Geonick", publicat al nostre web <http://geonick.com/press.php>

Per què va creure necessari crear una xarxa social que posés en contacte a persones amb els mateixos hobbies?

L'internet social té a dia d'avui molt de caos, de soroll i de superficialitat. Geonick vol ser un punt de trobada per a les persones que busquen noves formes de relacionar-se, relacions de més qualitat, i per això vam pensar que el món de les aficions i els interessos permetia fàcilment connectar a grups de persones de forma natural i còmoda. Fer-ho a més a partir dels mapes feia més pràctic i útil accedir a aquestes persones afins, en qualsevol moment i lloc.

Per què va apostar per basar la seva xarxa social en la geolocalització?

Precisament la geolocalització permet fer aquest salt d'un món virtual a un món real, saber on estan aquestes persones afins i sortir a trobar-les.

Diuen que Geonick és una xarxa social basada en el respecte a la privacitat de l'usuari. Pot explicar-nos una mica més en què consisteix aquesta defensa de la privacitat?

A Geonick no demanem el teu nom real, pots registrar-te anònimament, amb un àlies o sobrenom. Aquesta primera mesura protegeix la teva privacitat. Però el més important és que Geonick no ven les teves dades personals. Les teves dades, fotos i continguts personals no són moneda de canvi per aconseguir ingressos publicitaris. Les teves dades no surten de la pàgina ni del teu estricte control. Com a conseqüència no trobaràs publicitat, ni banners ni molestes ofertes comercials que perjudicarien la teva experiència a la pàgina.

Com està funcionant Geonick a Amèrica Llatina?

Malgrat que han passat només tres mesos des que vam inaugurar la pàgina a Amèrica Llatina, els resultats estan sent molt positius i el creixement s'ha duplicat respecte la fase inicial, quan estàvem disponibles només a Espanya. Gent de països com Mèxic, Argentina o Veneçuela està adoptant Geonick com una eina que els permet iniciar un nou viatge, una nova exploració del territori. Una exploració que sovint continua al món real.

Quins projectes de futur té en ment per a Geonick?

Ara mateix estem millorant la xarxa social, consolidant Geonick a Amèrica Llatina, i preparant l'arribada a altres llocs de la geografia

Com ha estat la col·laboració entre Geonick i la UPC?

És una relació molt fructífera que permet un transvasament constant d'experiències i coneixements entre la universitat i l'empresa, al voltant d'un grup de treball molt divers i polifacètic, i que ha permès fer créixer una idea que a l'inici era molt embrionària.

Quina valoració fa de la seva experiència com a emprenedor? Què aconsellaria a les persones que tenen una idea però no saben com convertir-la en una realitat?

Per a nosaltres ha estat un procés d'aprenentatge constant. Suposo que cada cas és diferent i no es poden donar masses consells. Només suggerir que després de l'entusiasme inicial convé conduir la idea del cor al cap. Per això jo aconsellaria escriure un bon pla d'empresa, realista i ben detallat. I un cop escrit presentar-lo a experts en cada camp, a poder ser gent de confiança, per així estudiar si val la pena córrer el risc. Tot això permetrà estalviar-se alguns maldecaps. Després, un cop s'ha contrastat bé la idea, és el moment de decidir si ens llancem a la piscina, ho deixem estar o esperem un moment més propici.