

FINANCIACIÓN DE STARTUPS

DESDE EL ENTORNO DE UNA ACELERADORA

ENRÉDATE

ELX-BAIX VINALOPÓ 2013

ERNESTO HIDALGO



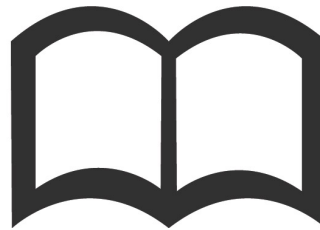
Cofundador



4ta edición



Ecuador



Estados Unidos



España



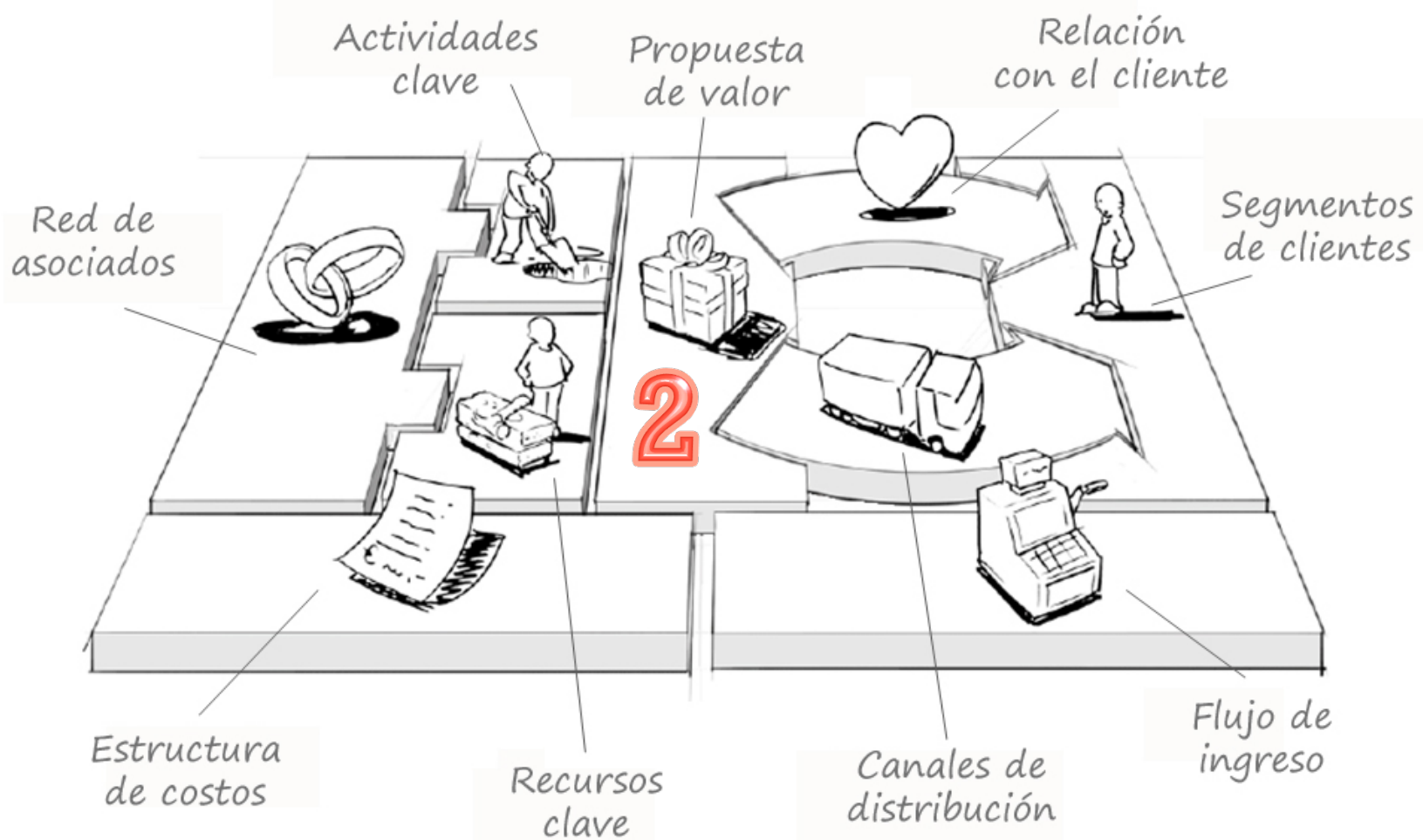
BUSINESS MODEL CANVAS DEL FUNDRAISING

Las aceleradoras como asociados clave



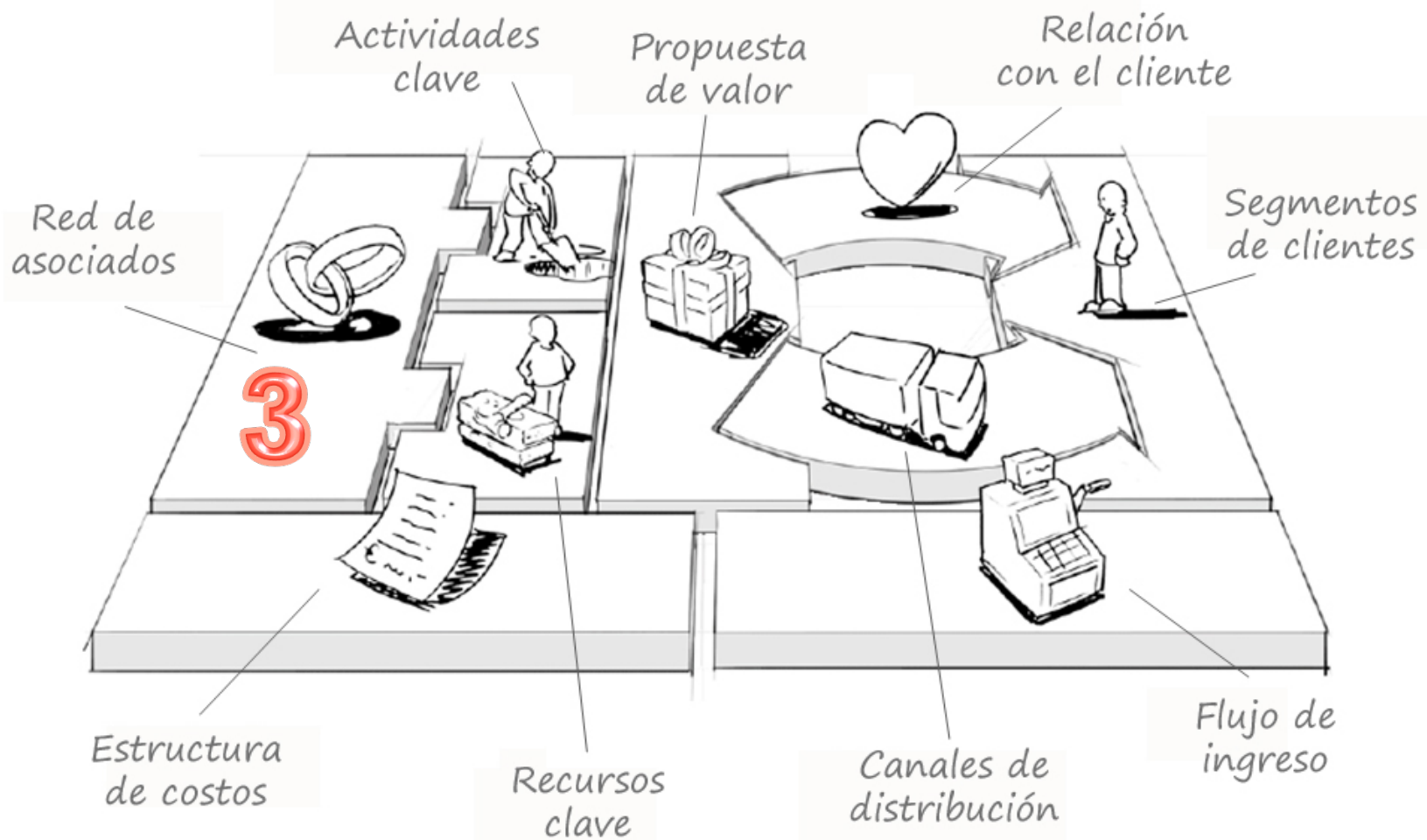
1. "CLIENTES" - INVERSORES

¿Tipos? ¿Qué buscan? ¿Cuál es su estrategia?



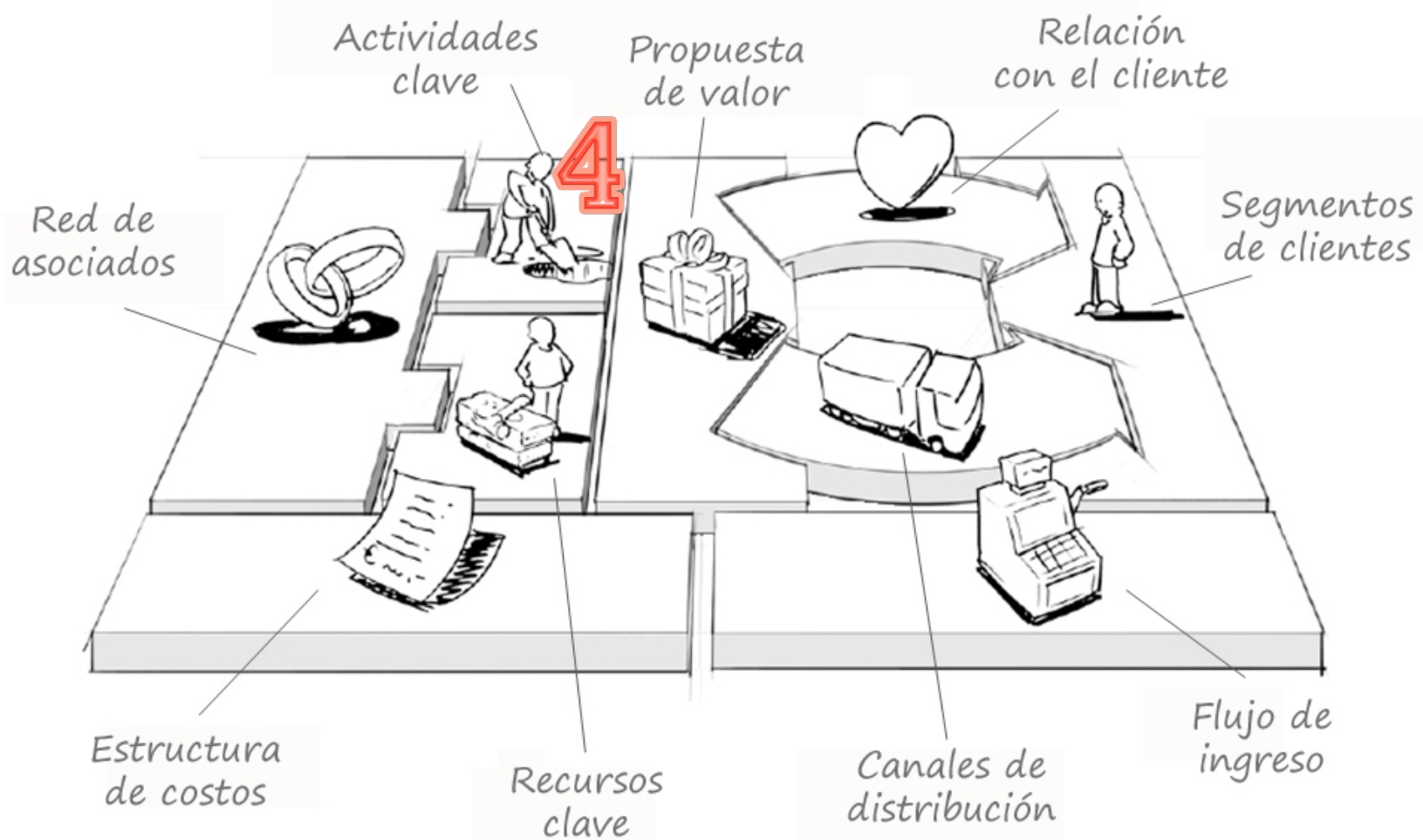
2. "PROPUESTA DE VALOR" - TU NEGOCIO

¿Qué estás vendiendo a los inversores?



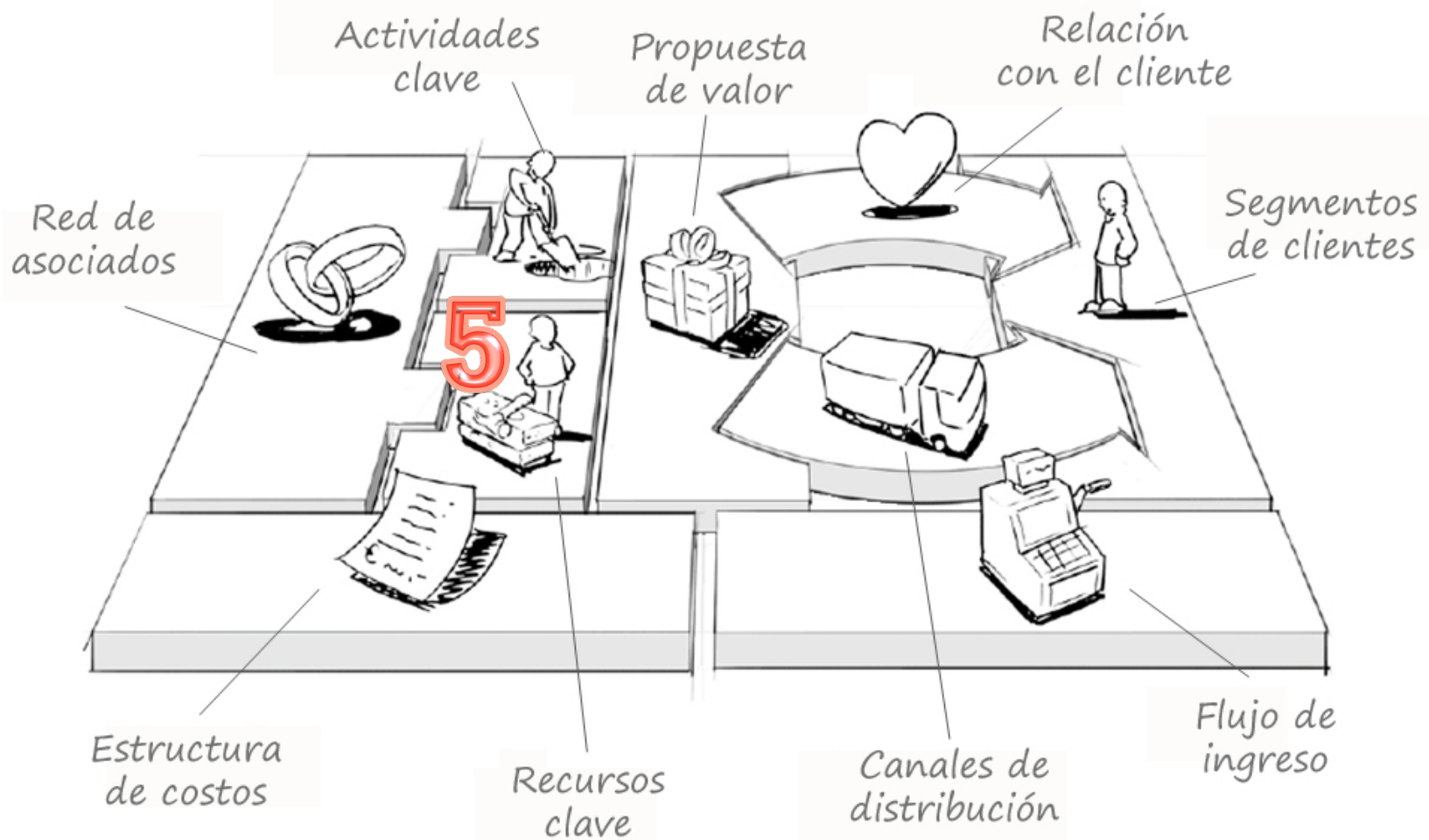
3. "ASOCIADOS" - REDES

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?



4. "ACTIVIDADES CLAVE"

¿Qué tengo que hacer?



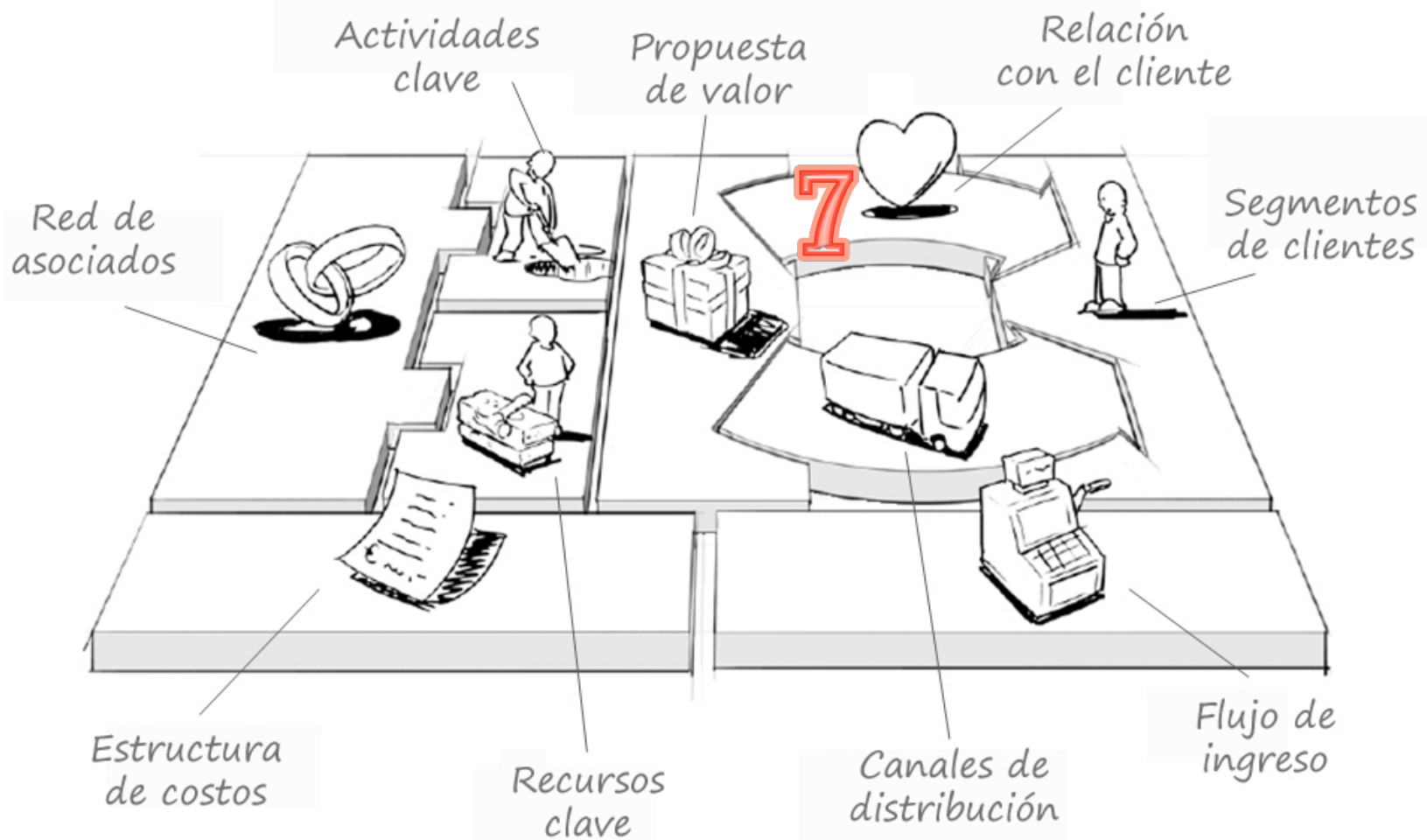
5. "RECURSOS CLAVE"

¿Qué necesito?



6. "COSTOS"

¿Qué voy a invertir?



7. "RELACIÓN CON EL CLIENTE"

¿Cómo "enamoro" al inversor?



8. "CANALES"

¿Cuáles son los pasos del proceso?



9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



1. "CLIENTES" - INVERSORES

¿Tipos? ¿Qué buscan? ¿Cuál es su estrategia?



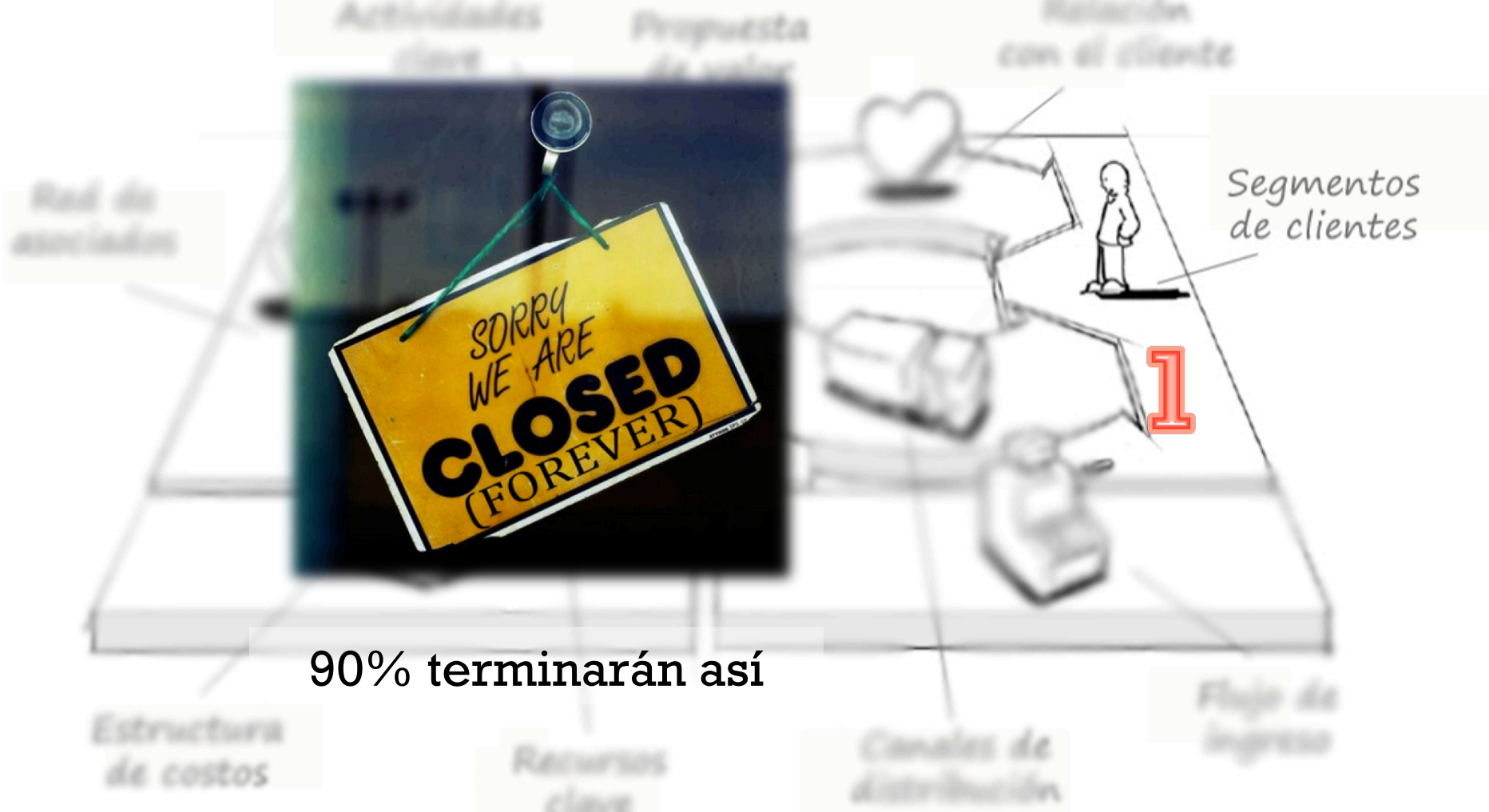
1. "CLIENTES" - INVERSORES

Crowdfunding vs Inversor Profesional



1. "CLIENTES" - INVERSORES

¿Qué busca el inversor profesional?



1. "CLIENTES" - INVERSORES

¿Qué busca el inversor profesional?

Ángeles

Institucionales



Segmentos de clientes

1

Públicos



INSTITUT
VALENCIA
DE
FINANCES

Recursos clave

Canales de distribución

Flujo de ingresos

1. "CLIENTES" - INVERSORES

Tipos

Ángeles

Institucionales



Segmentos de clientes

1

Públicos

Humo



INSTITUT
VALENCIA
DE
FINANCES



1. "CLIENTES" - INVERSORES

Tipos



“Spray & pray”

Institucionales



1

Mentores

Estructura de costos

Recursos clave

Canales de distribución

Flujo de ingreso

Segmentos de clientes

1. “CLIENTES” - INVERSORES

Estrategias y modelos de inversión de inversores profesionales



2. "PROPUESTA DE VALOR" - TU NEGOCIO

¿Qué estás vendiendo a los inversores?

Tu producto y
negocio

Propuesta
de valor

Tú y tu equipo de
trabajo

Red de
socios

Segmentos
de clientes

2

Estructura
de costos

Recursos
clave

Canales de
distribución

Flujo de
ingreso

2. "PROPUESTA DE VALOR" - TU NEGOCIO

¿Qué estás vendiendo a los inversores?

Tu producto y
negocio

Propuesta
de valor

Tú y tu equipo de
trabajo

Mercado grande
y creciente

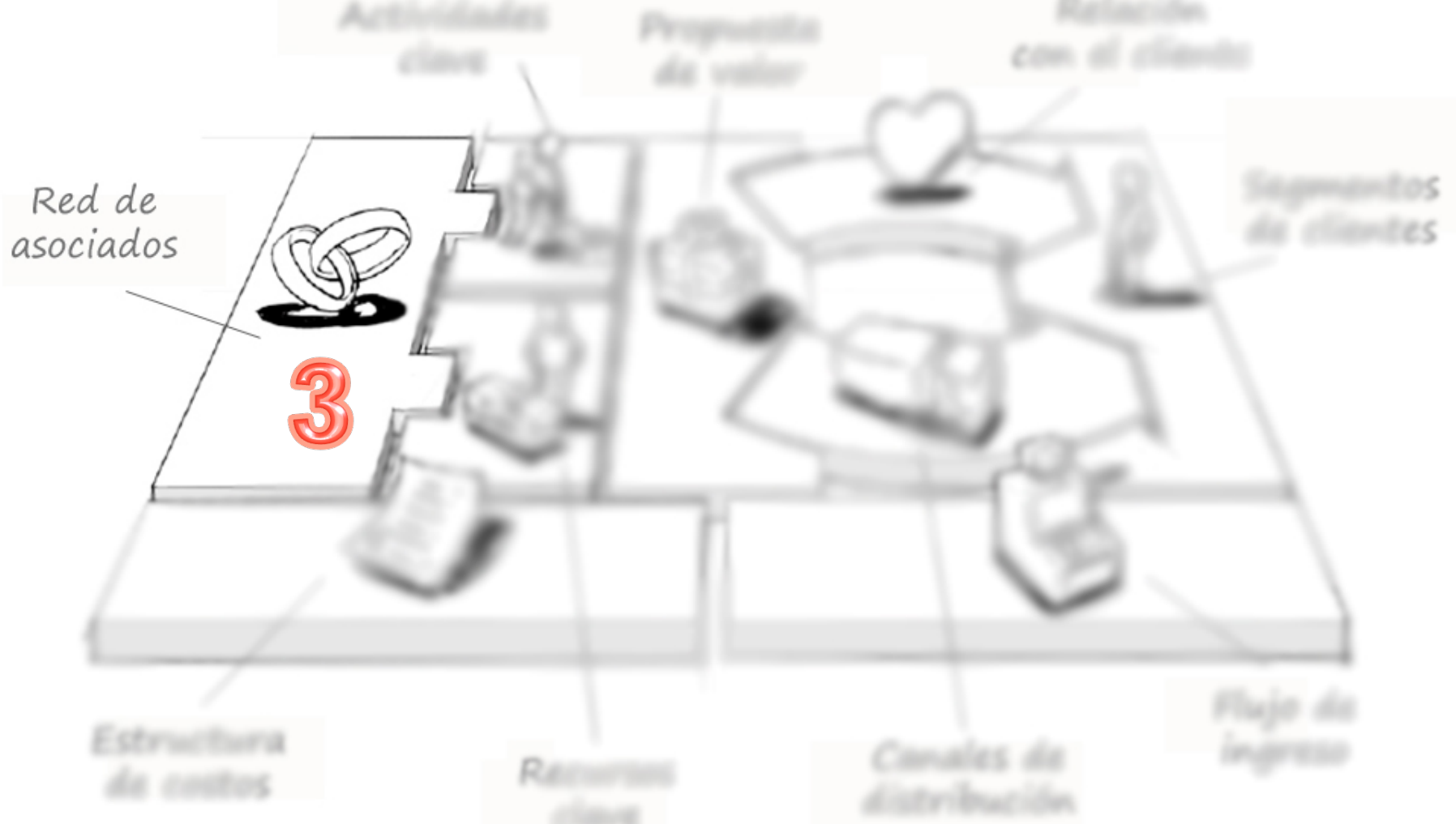
Escalabilidad y
tracción

2



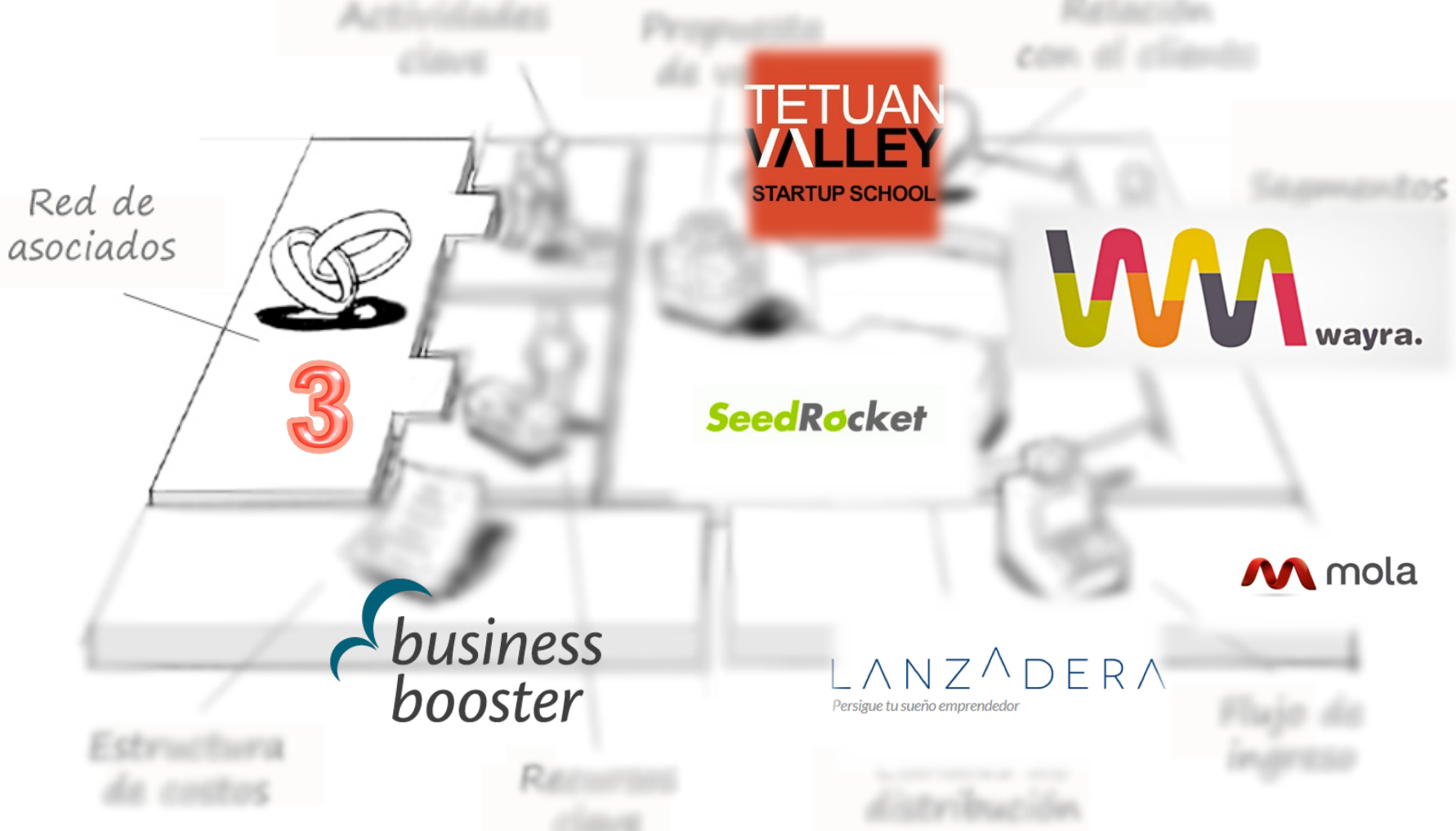
2. "PROPUESTA DE VALOR" - TU NEGOCIO

¿Qué estás vendiendo a los inversores?



3. "ASOCIADOS" - REDES

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?



3. "ASOCIADOS" - ACELERADORAS

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?

Red de asociados



3

BANC

AEBAN

ESADE | BAN
BUSINESS
ANGELS
NETWORK



InnoBAN
Business Angel Network

EIX
Technova
Entrepreneur
Investor
exchange

Asociación de Business Angels
de la Comunidad Valenciana
CVban.org



Red de
Inversores Privados
y Family Offices

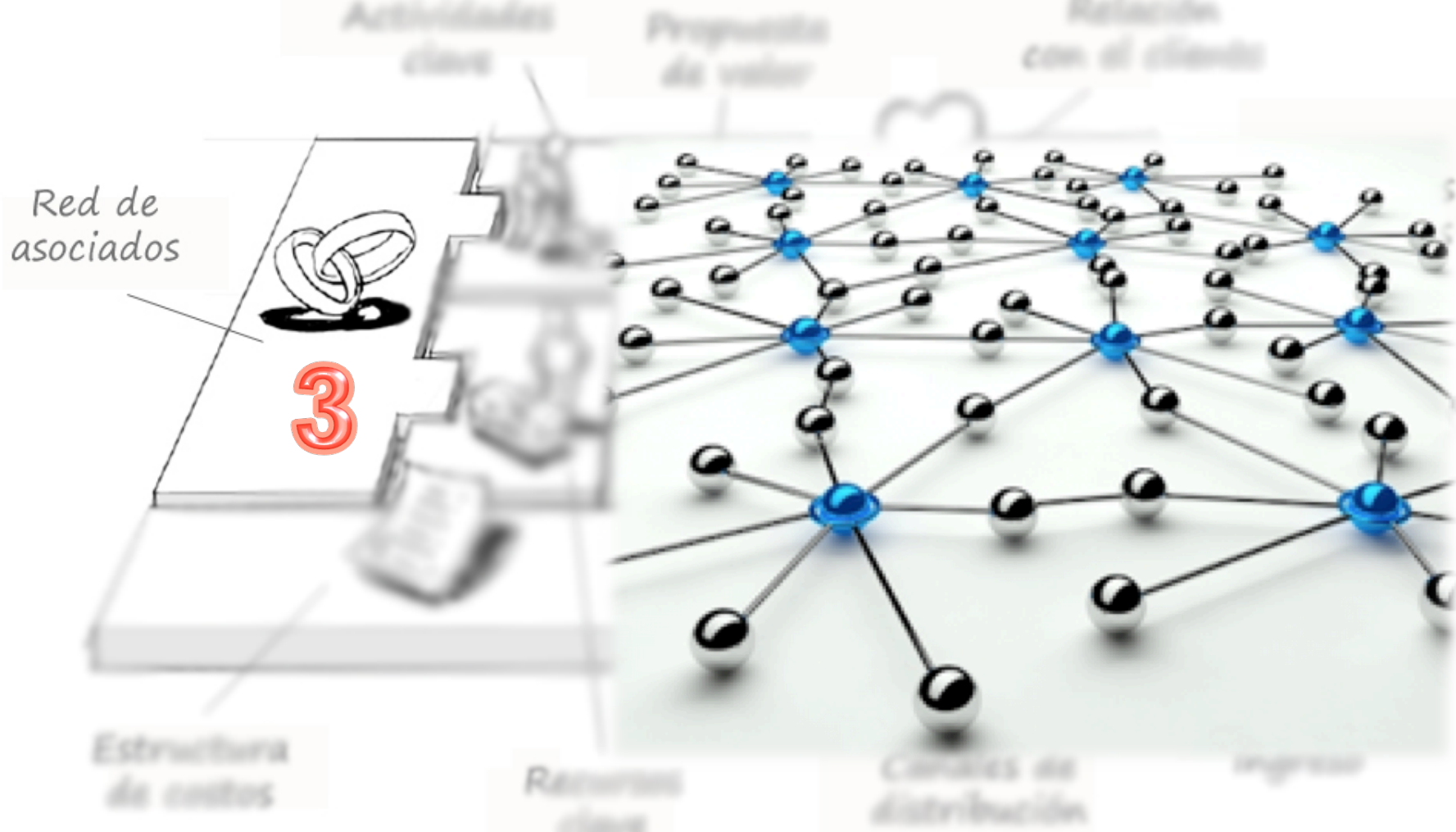
3. "ASOCIADOS" - REDES DE INVERSORES

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?



3. "ASOCIADOS" - FACILITADORES

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?



3. "ASOCIADOS" - REDES

¿Quiénes te apoyan en el fundraising?



4. ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué tengo que hacer?



4. ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué tengo que hacer?

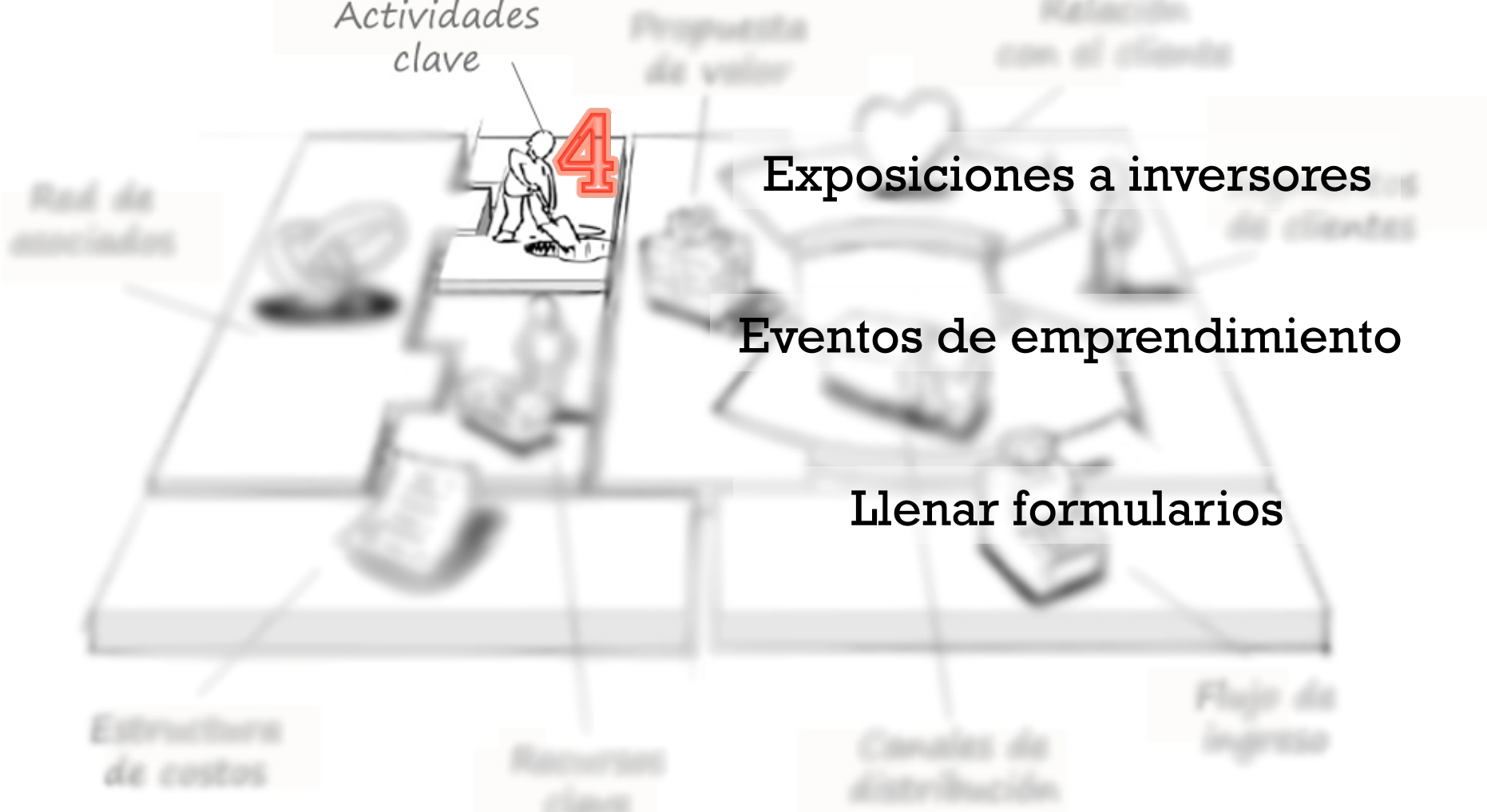


Exposiciones a inversores

Eventos de emprendimiento

4. ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué tengo que hacer?



4. ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué tengo que hacer?



4. ACTIVIDADES CLAVE

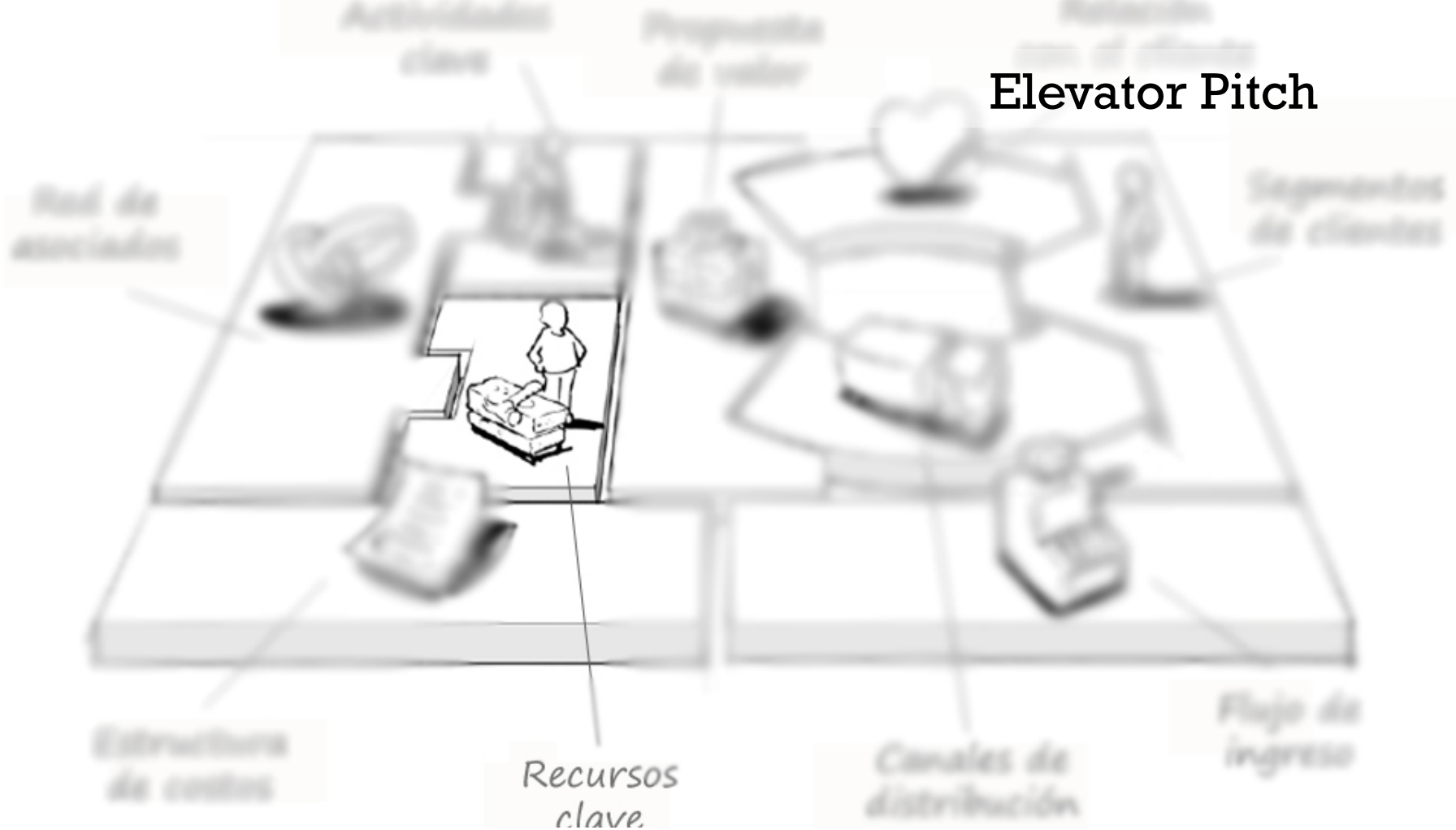
¿Qué tengo que hacer?



5. RECURSOS CLAVE

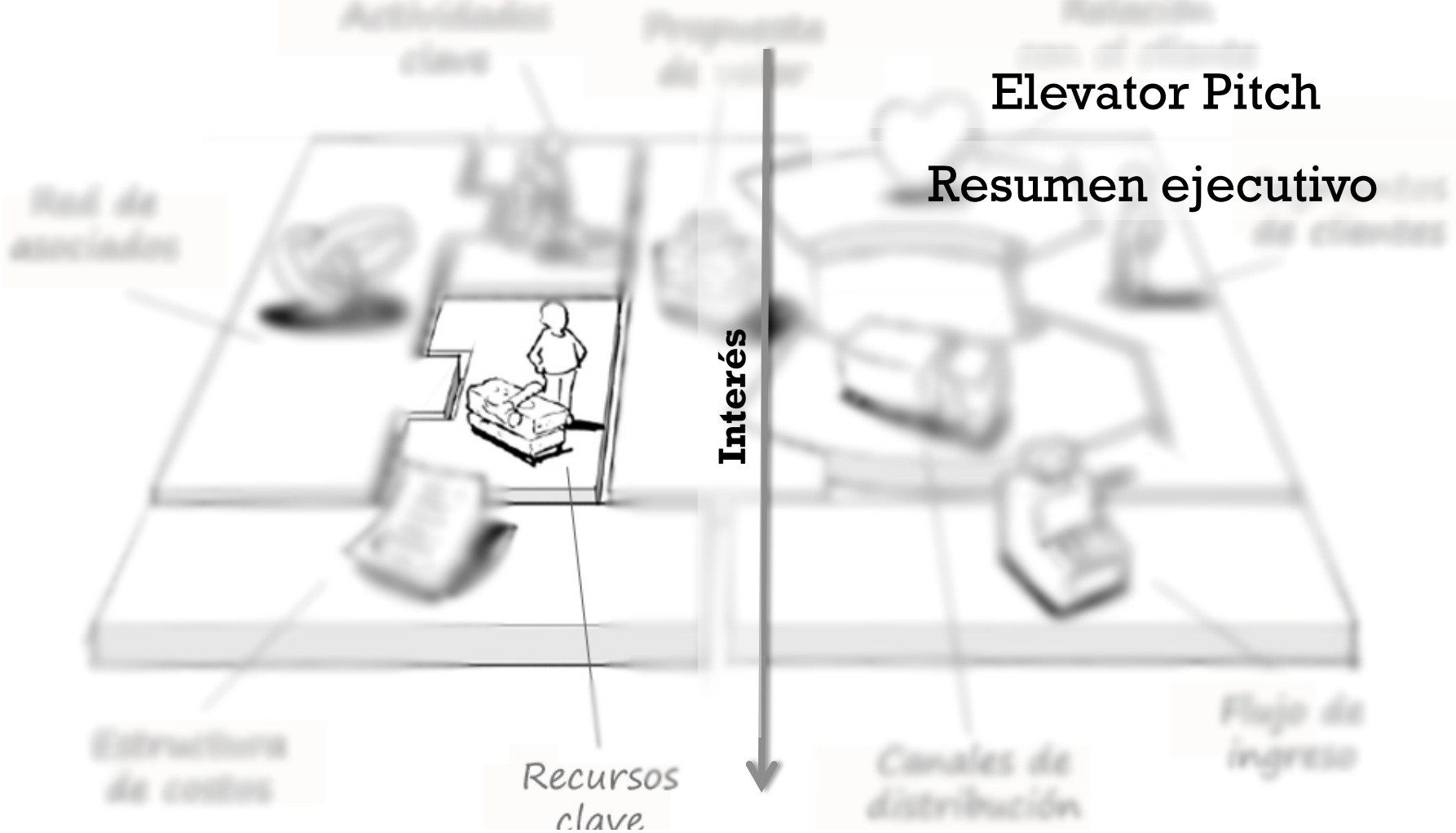
¿Qué necesito?

Elevator Pitch



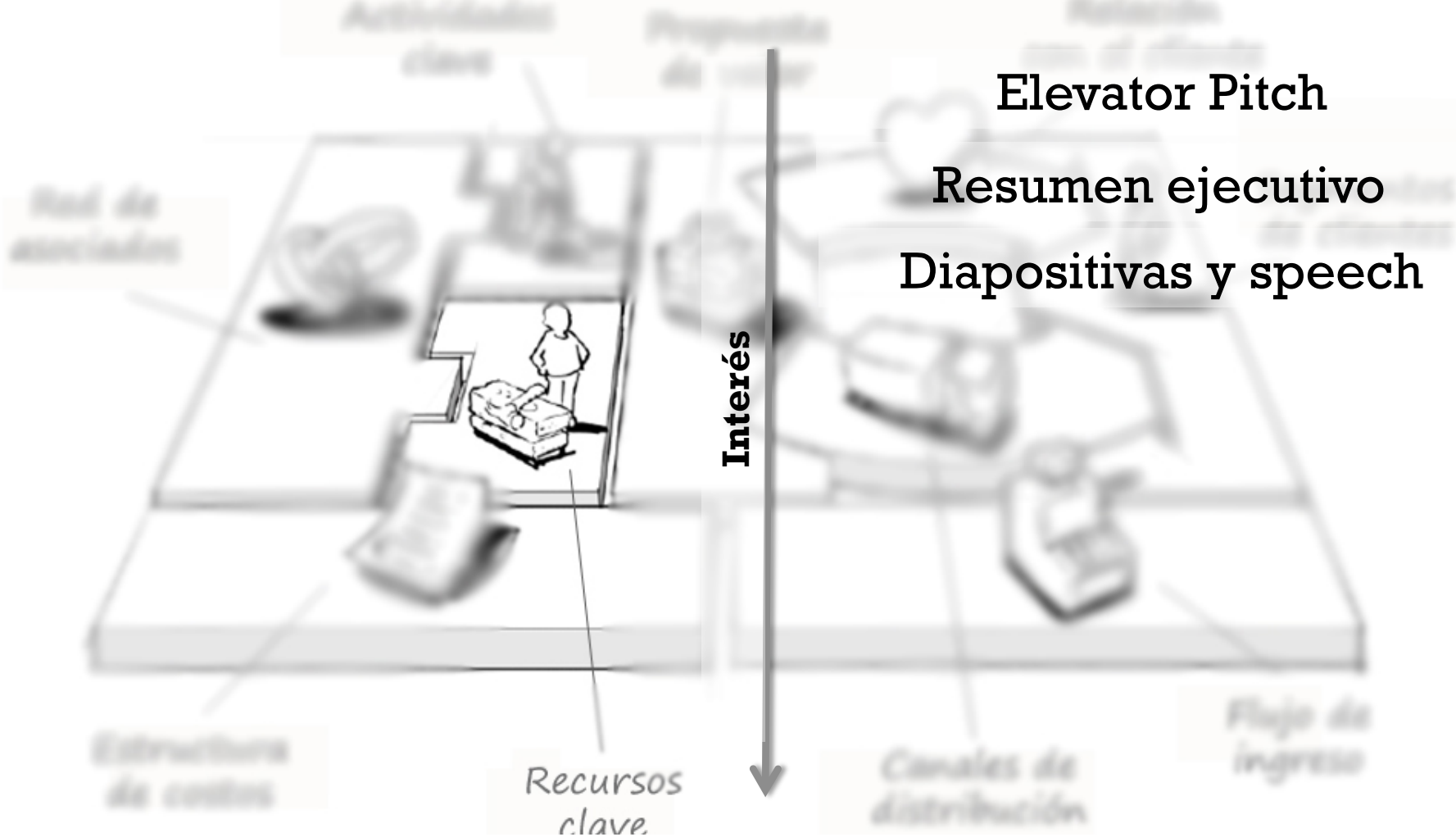
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



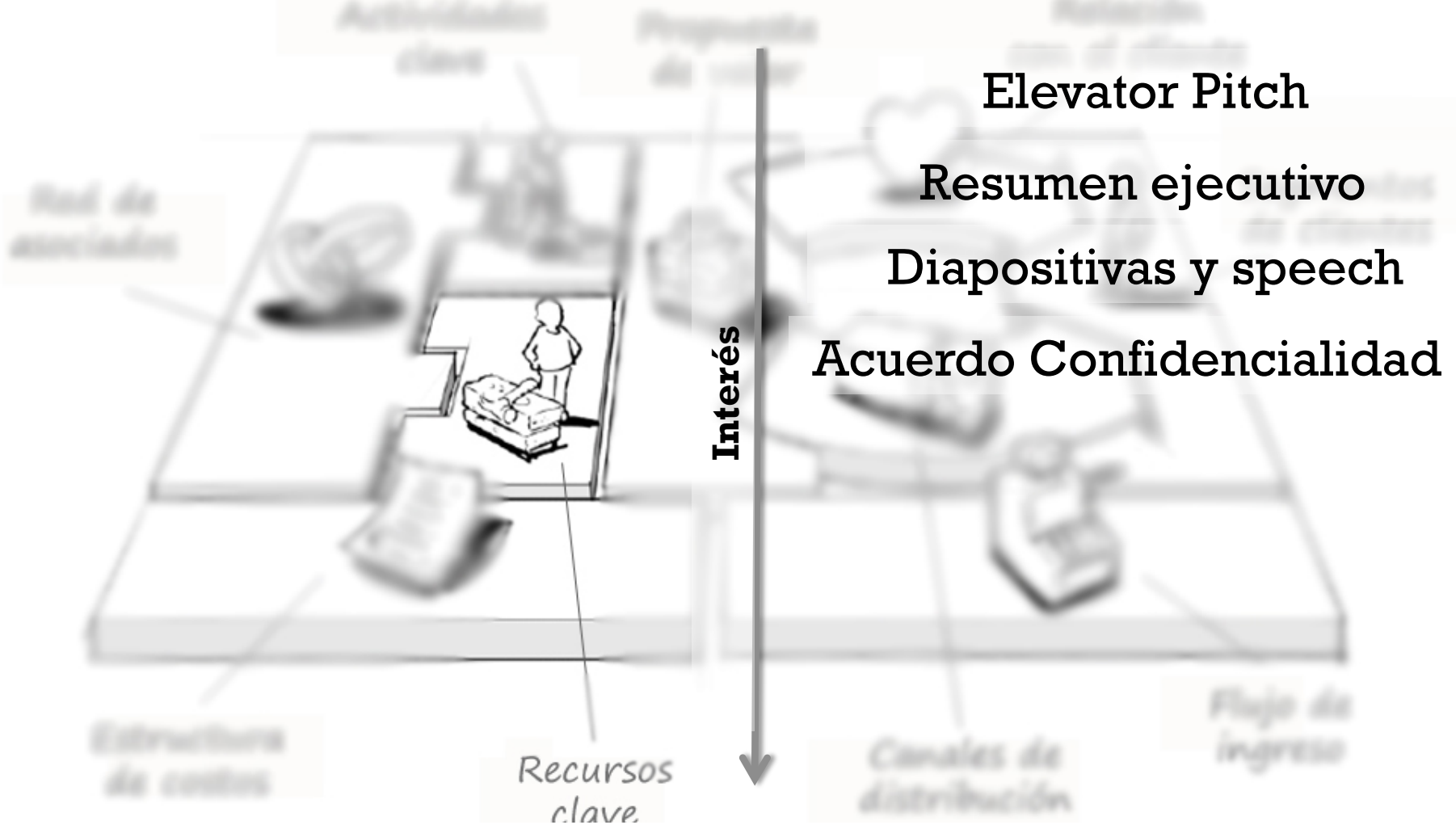
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



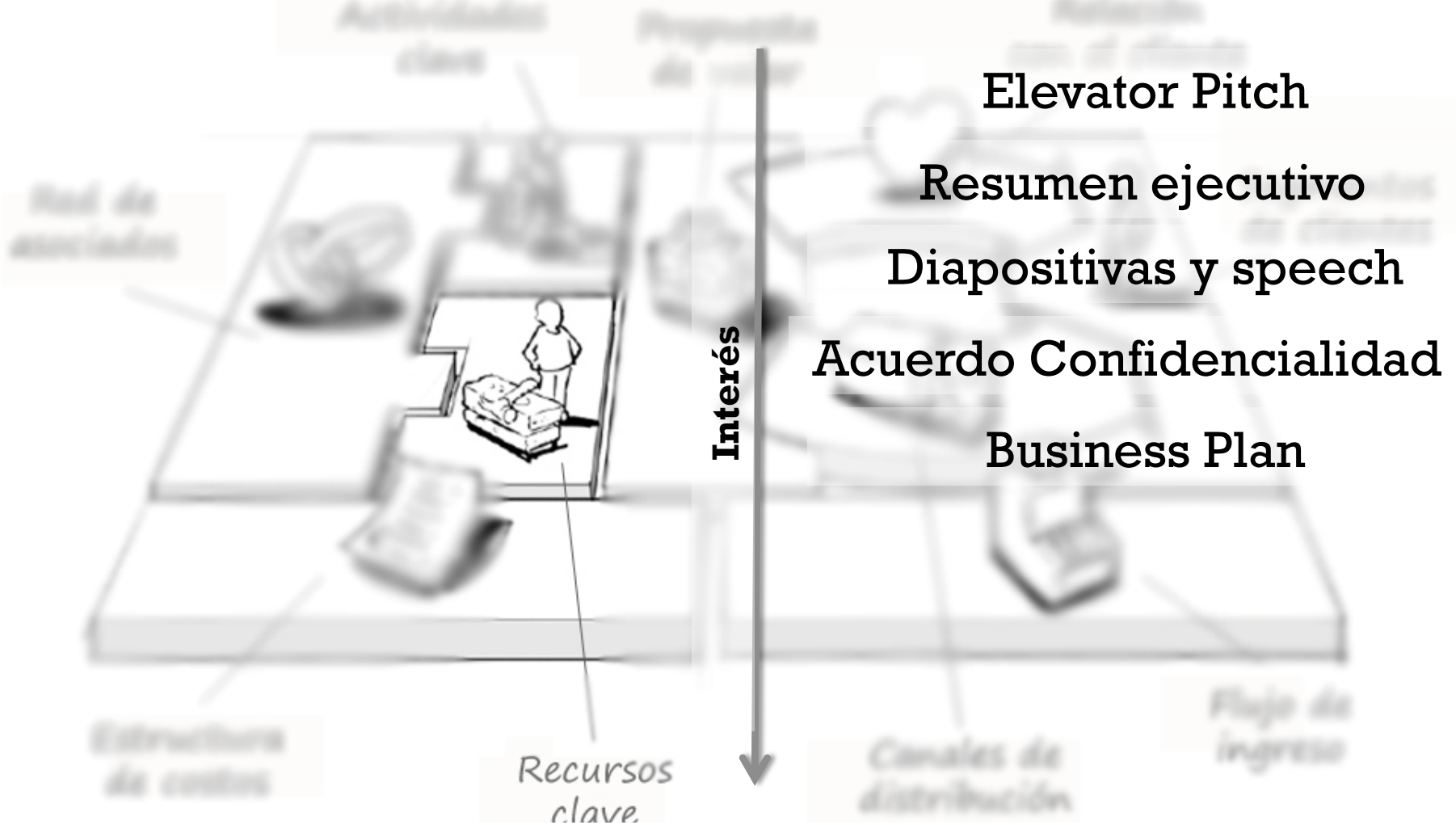
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



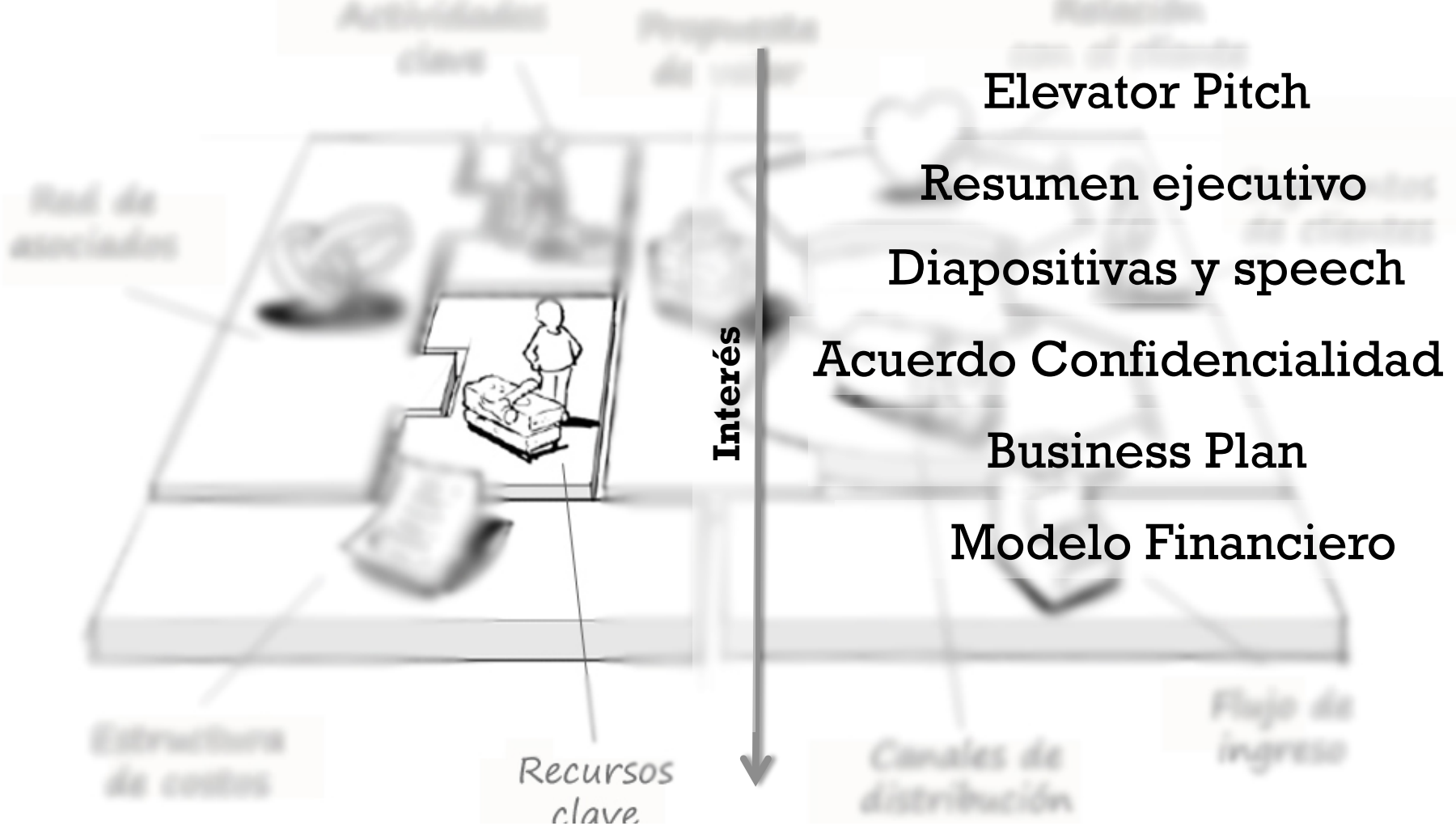
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



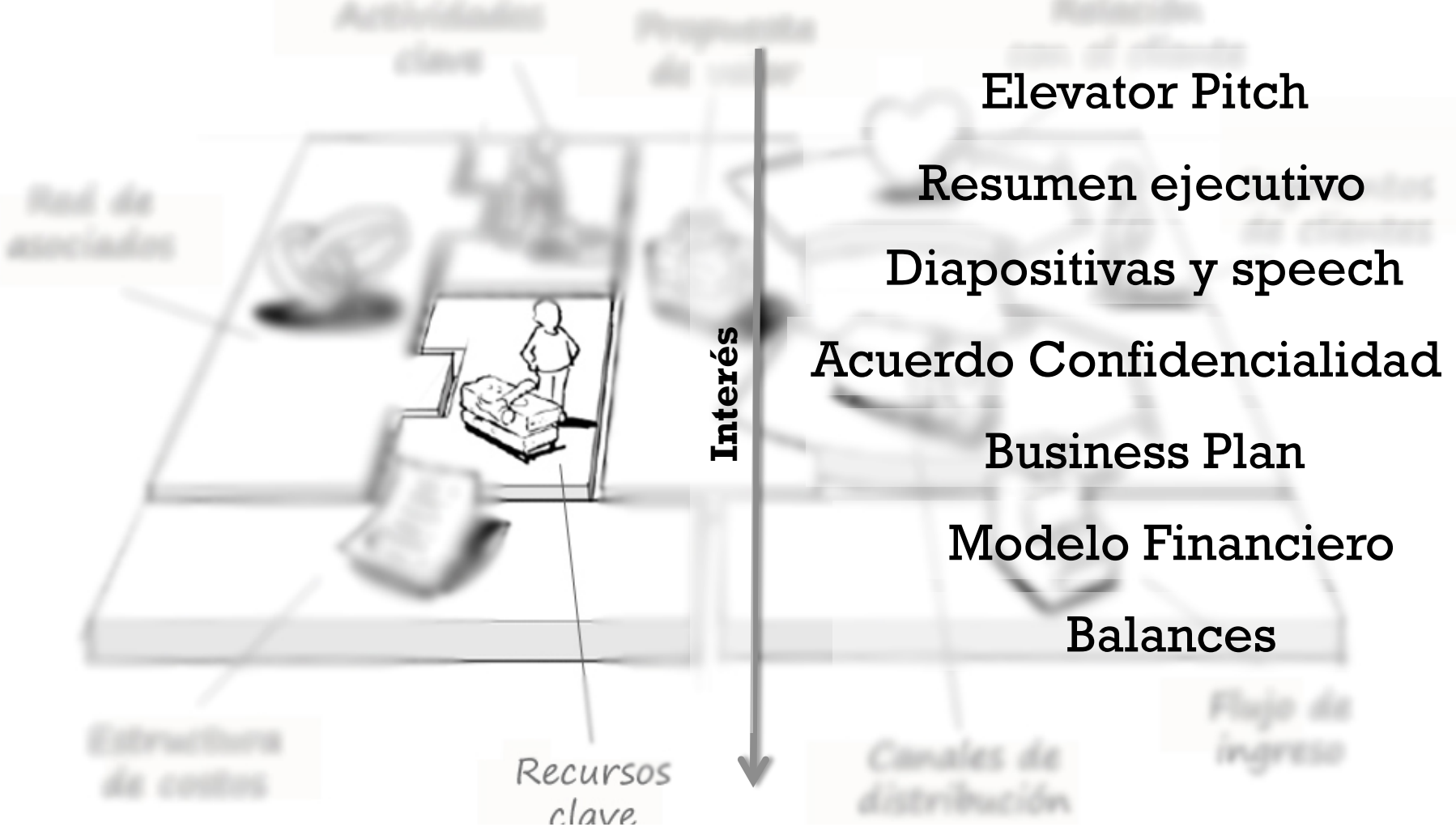
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



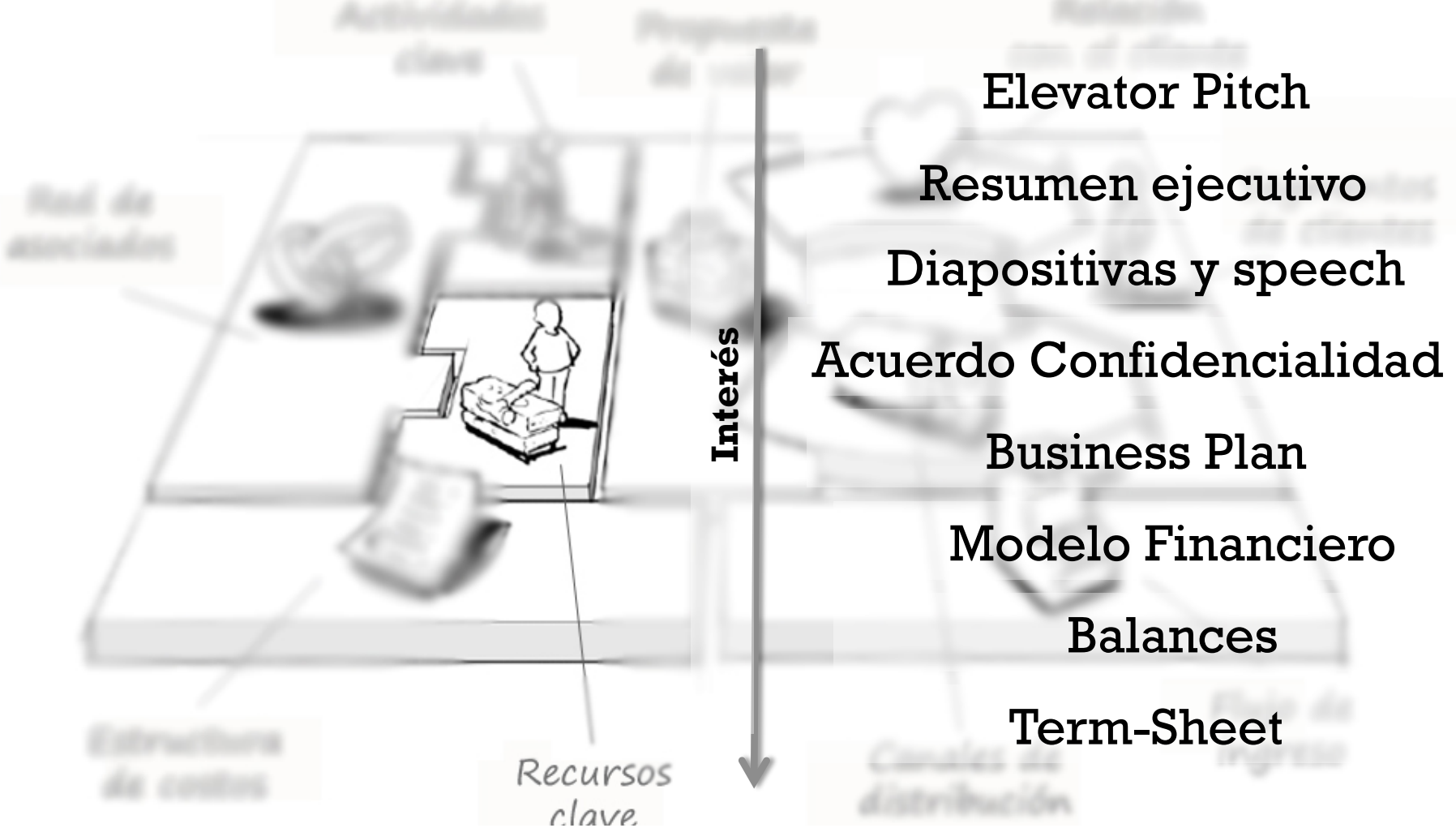
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



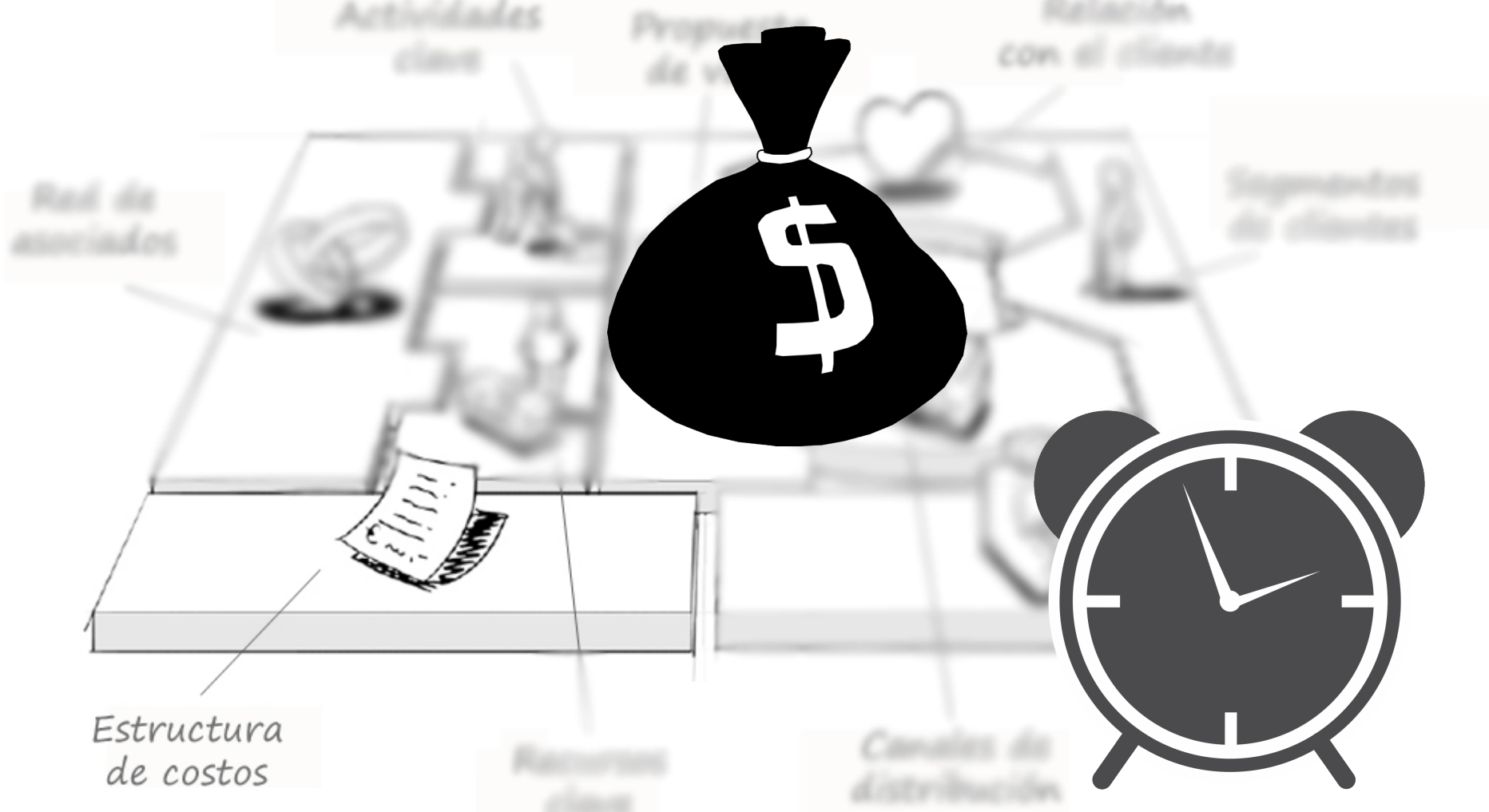
5. RECURSOS CLAVE

¿Qué necesito?



6. COSTOS

¿Qué voy a invertir?



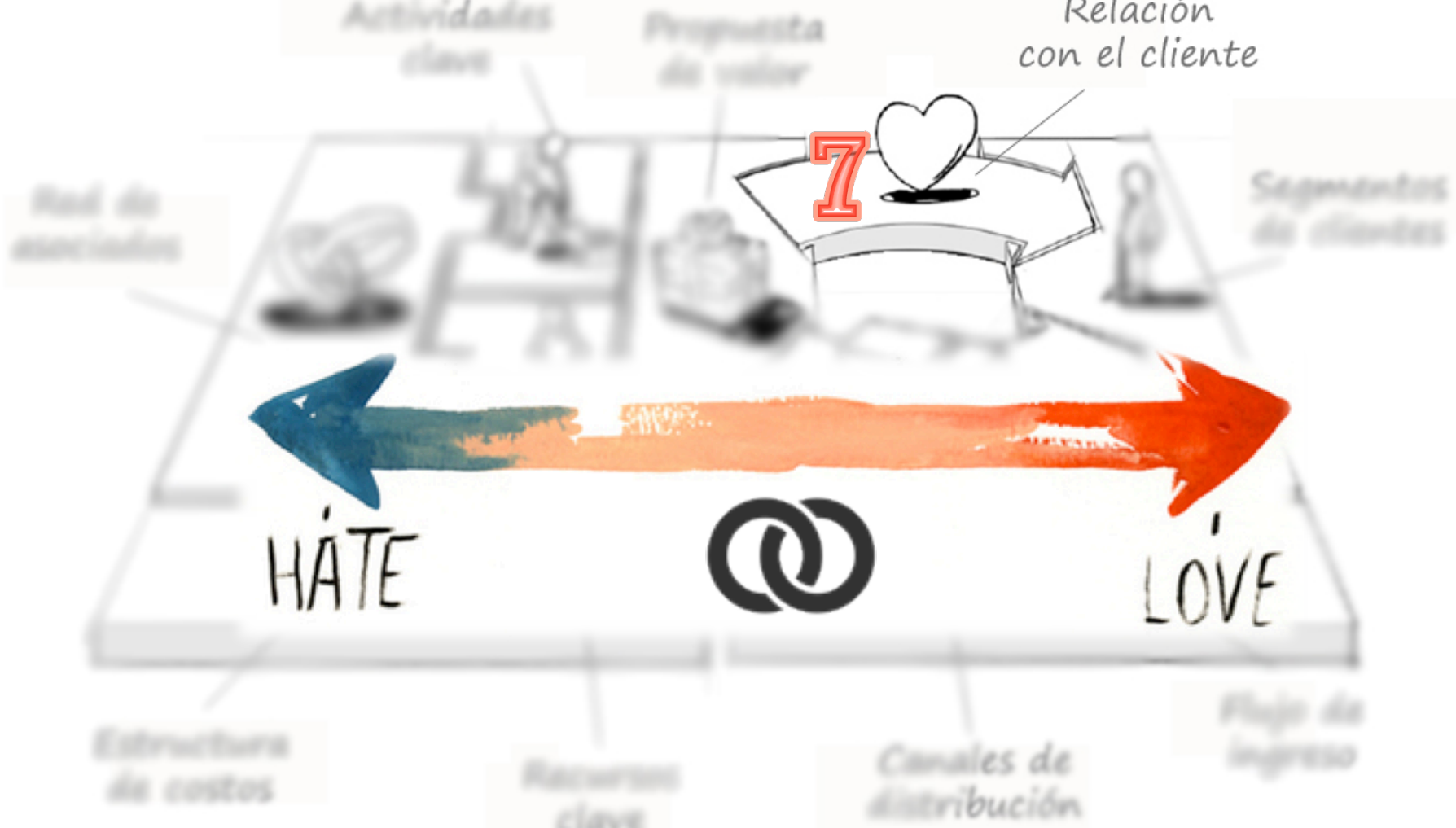
6. COSTOS

¿Qué voy a invertir?



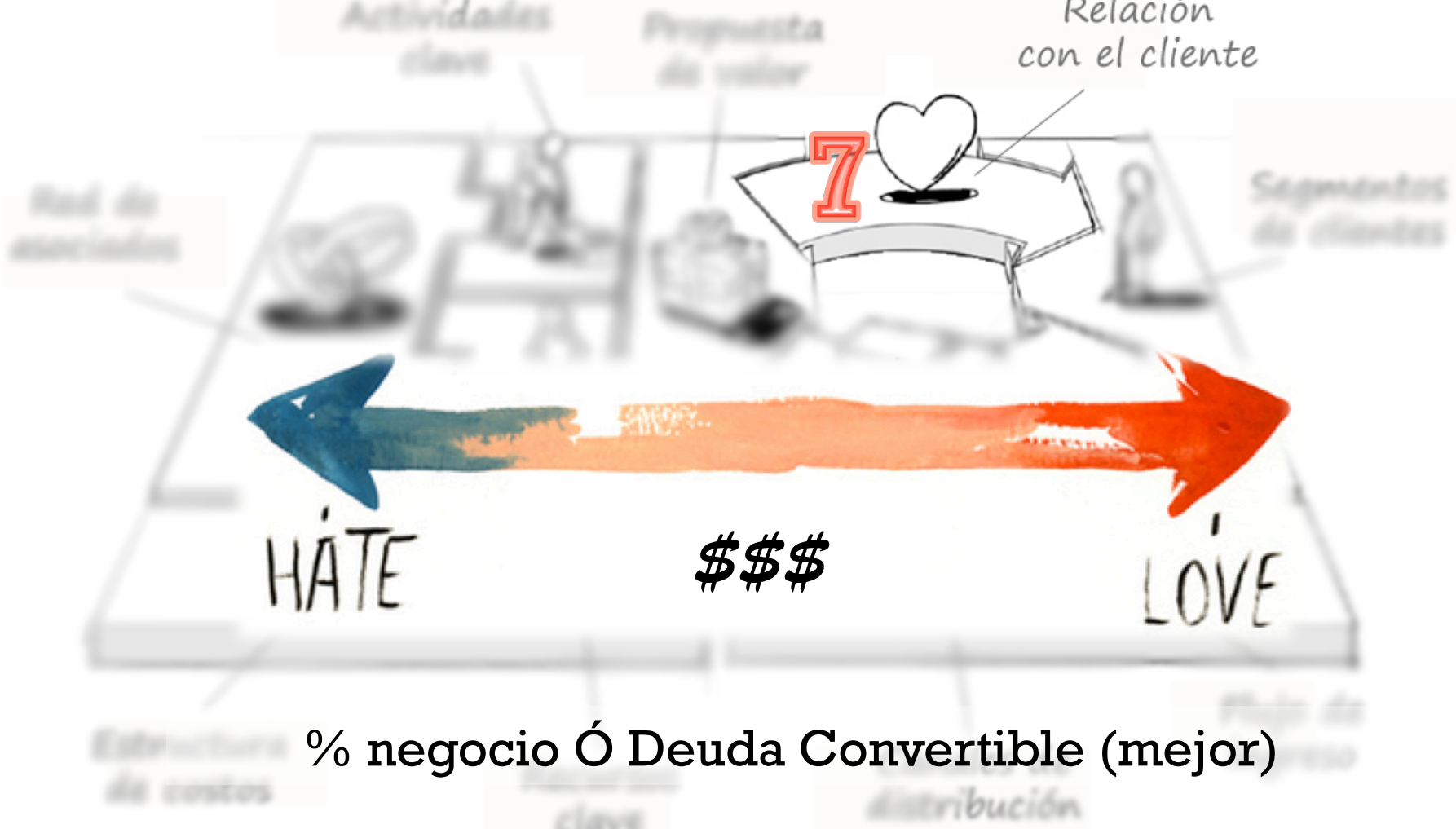
7. "RELACIÓN CON EL CLIENTE"

¿Cómo enamoro al inversor?



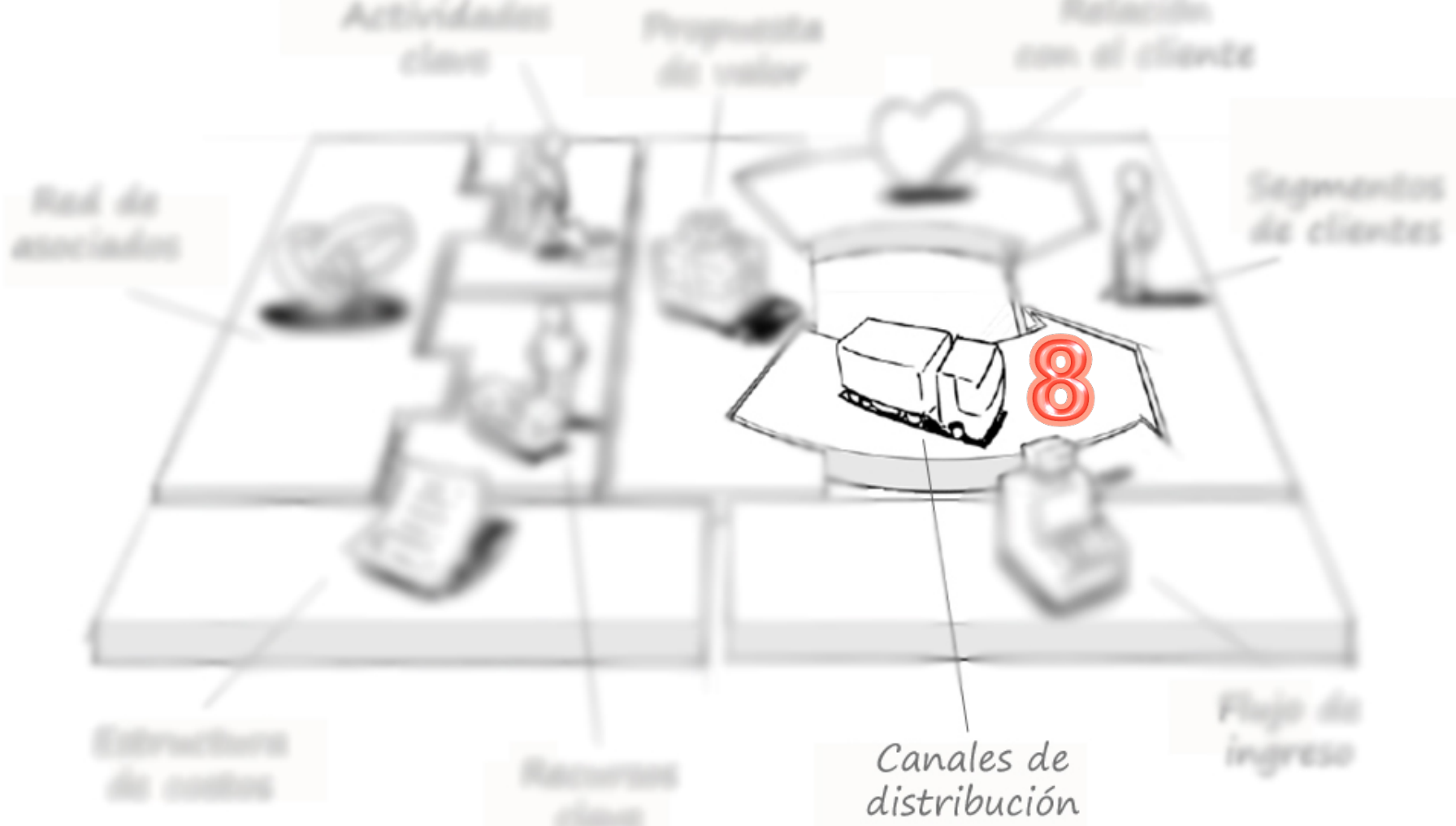
7. "RELACIÓN CON EL CLIENTE"

¿Cómo enamoro al inversor?



7. "RELACIÓN CON EL CLIENTE"

¿Cómo enamoro al inversor?



8. "CANALES"

¿Cuáles son los pasos del proceso?

Filtrado/
primer
contacto

Presentación
a un grupo

Presentación
individual

Debida
Diligencia

Definición
del Acuerdo

Cierre del
acuerdo

100

30

12

6

4

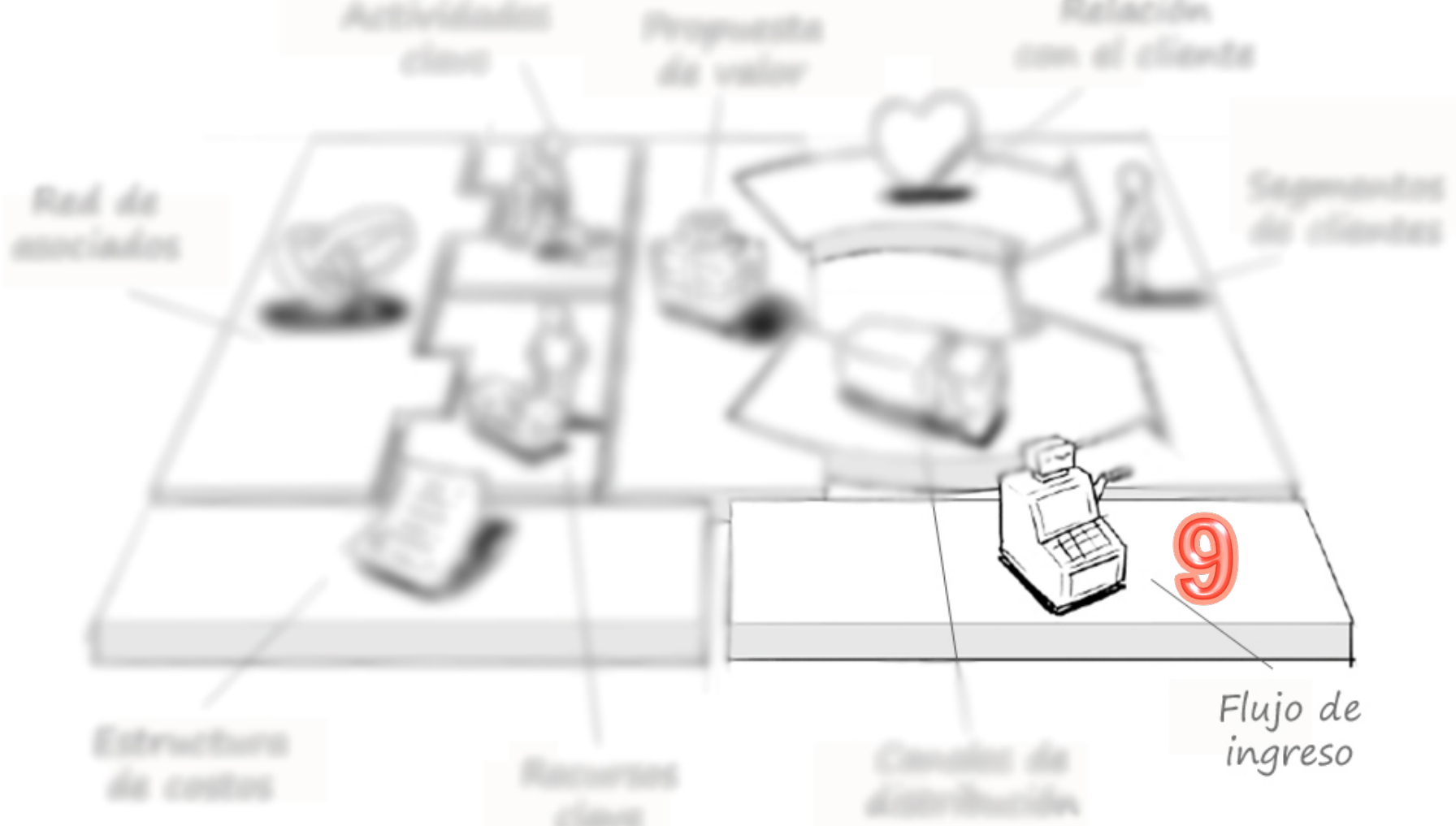
2/3

Plazo: 6+ meses

Fuente: Prof. Juan Luis Segurado – IESE Business School

8. "CANALES"

¿Cuáles son los pasos del proceso?

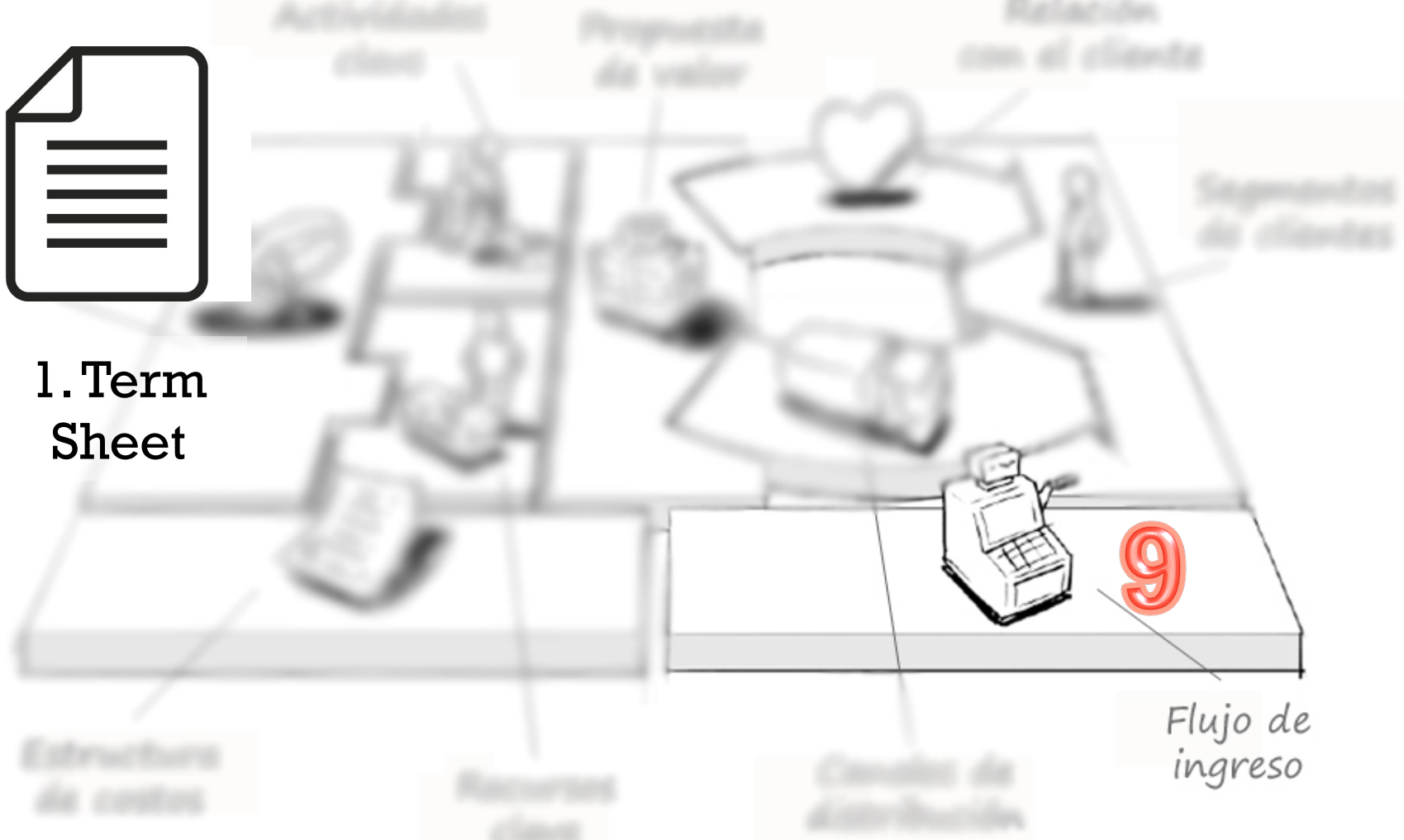


9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



1. Term Sheet



9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



1. Term
Sheet



2. Dinero
en banco



9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



1. Term
Sheet



2. Dinero
en banco



3. Celebración



9

Flujo de
ingreso

9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



1. Term Sheet



2. Dinero en banco



3. Celebración



4. Crecer negocio



9

Flujo de ingreso

9. "INGRESO"

¿Después de todo esto, qué obtengo?



BUSINESS MODEL CANVAS DEL FUNDRAISING

Recapitulando

ERNESTO HIDALGO VIDAL



@ehidalgov



/in/ehidalgov

