

# Viaje del Emprendedor

0

**Inducción**

Orientada a emprendedores que están partiendo (o que aún no saben que lo son). Es como un “curso de manejo” para el emprendimiento. Esta fase se asemeja a un curso básico para aprender conceptos y recabar información que les permitan continuar con las otras etapas. Acá la meta es cumplir con un puntaje mínimo en una prueba online básica para manejar los conceptos mínimos de este mundo.

1

**Pitch Básico**

Para emprendedores que ya tienen al menos una idea y un manejo básico de los conceptos de Emprendimiento Dinámico. Acá sólo tienen un emprendimiento “en el papel”. La meta en esta etapa es lograr armar un pitch sólido y financiamiento inicial para partir. ¿Por qué el foco en el pitch? Porque es la primera herramienta de un emprendedor que parte, le permite conquistar a sus primeros socios, alcanzar financiamiento y testear la idea para recibir retroalimentación del mercado.

2

**Proceso de Validación**

En esta etapa el emprendedor ya tiene un proyecto más formal, está gastando recursos en éste y busca la validación inicial. Hemos descubierto que en Latinoamérica es complejo el crecimiento de proyectos sin modelo de negocio, pues los inversionistas no ingresan en modelos sólo de tracción ya que no hay grandes compañías adquiriendo startups aún en estos ecosistemas. Dado eso, es que la meta de esta etapa es lograr la primera venta.

3

**Pitch Sólido**

En este punto el emprendedor ya tuvo la primera venta, entiende algo mejor el producto o servicio y al cliente. Ahora se debe validar un modelo de negocio escalable. La meta de esta fase es llegar al pivote y encontrar un match entre producto/cliente/venta que permita incrementar los ingresos y escalar..

4

**Alcanzar el Break Even**

Ya se encontró un modelo escalable. El foco: Sobrevivencia. Ahora se espera que el proyecto logre llegar a break even , fase en que sus ingresos igualen sus costos (antes de las inversiones de escalamiento y con sueldos que les permitan subsistir)..

5

**Escalamiento**

El negocio deja de ser un Emprendimiento Dinámico y ha pasado a ser una empresa innovadora. Debe tomar decisiones estratégicas: seguir financiándose privadamente, salir a bolsa o ser adquirida...

# Viaje del Emprendedor



- Pública
- Privada



