



STARTUP ACCELERATOR



STARTUPS EN LATAM

UN ECOSISTEMA EN CRECIMIENTO



- La cultura emprendedora comenzó a instalarse fuertemente en la región.
- Cada vez existen más programas dedicados a impulsar el emprendedorismo a nivel regional.
- El crecimiento de la clase media y el mayor acceso a la tecnología por parte de grandes sectores de la población crearon las condiciones para la expansión de nuevos negocios digitales.

IMPULSO DE LOS GOBIERNOS



- Distintos países de la región como Chile, Brasil, Colombia y Uruguay entre otros crearon programas de fomento y apoyo financiero para nuevos emprendedores tecnológicos.
- Casos como el de Startup Chile demostraron que es posible modificar la cultura local e instalar en poco tiempo el espíritu emprendedor en el país.
- Todos los años se crean nuevos polos de innovación en la región.

EL VALLE DE LA MUERTE

9 de cada 10 startups de Latino America no logran la tracción necesaria y cierran ante la falta de capital de riesgo necesario para impulsar su crecimiento.



PRINCIPALES PROBLEMAS



- El 49.1% de los latinoamericanos no poseen una cuenta bancaria.
- Sólo el 27,7% utiliza una tarjeta de débito para hacer compras.
- Y sólo el 18,8% tiene acceso a una tarjeta de crédito.

- Pocos emprendedores comprenden el poder de las licencias pueden aportar para impulsar sus proyectos.
- Quiénes lo comprendieron no saben utilizarlas o como hacer para conseguirlas, y muchas veces terminan quebrando la ley.
- Las marcas no terminan de comprender el poder de los nuevos medios para monetizar sus licencias.



LICENCIAS





MODELOS DE INNOVACIÓN



STARTUP BUILDERS

- Se trata de fondos que apuestan por proyectos que buscan atacar necesidades detectadas por ellos mismos.
- Invierten dinero y recursos para hacer crecer estas nuevas compañías en distintos mercados emergentes.
- Requieren grandes inversiones, y no tienen certezas de éxito.



INCUBACIÓN

- Ofrecen capital y recursos para startups desarrolladas por equipos independientes.
- Mantienen carteras muy diversificadas y apuestan por múltiples proyectos.
- Muchas veces resultan incapaces de ayudar a los emprendedores a atravesar el “valle de la muerte”.

Disney accelerator



LABS DE INNOVACIÓN



- Son proyectos creados por las marcas o grupos de innovación dentro de las propias empresas.
- Cuentan con recursos y un gran mercado para desarrollar el negocio.
- Suelen fallar por falta de foco en el proyecto, y porque éstos equipos mantienen otras obligaciones dentro de sus compañías.

POR SÍ SOLOS TODOS FALLAN



Salvo contadas excepciones, estos modelos no suelen resultar en éxitos por sí mismos en América Latina y otros mercados emergentes.

Sin embargo, existe una gran oportunidad si se trabaja en conjunto.



MEDIOS Y MARCAS

MEDIOS DIGITALES

TRÁFICO

Los medios digitales cuentan con elevados niveles de audiencia



MONETIZACIÓN

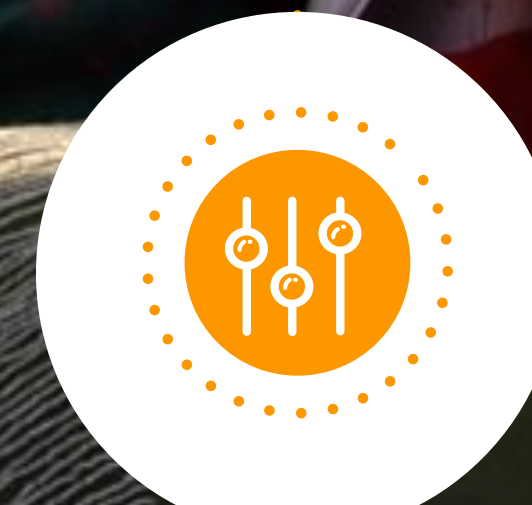
A pesar de contar con tráfico y contenido, la monetización no siempre resulta sencilla



Como fuentes permanentes de contenido, los usuarios visitan los medios digitales varias veces al día de manera orgánica y por voluntad propia.



La innovación y la incorporación de nuevos productos a sus portfolios representa una oportunidad para los medios digitales.



A pesar del enorme tráfico, la proliferación de los *ad blockers* y la falla de los modelos de suscripción requiere de nuevas opciones para monetizar.

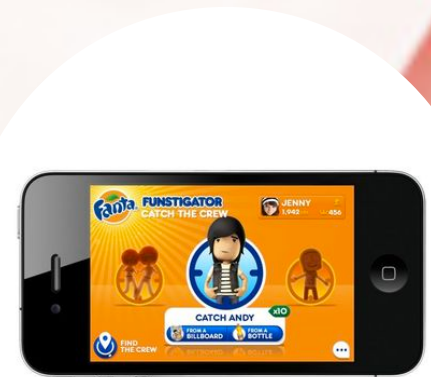
MARCAS



NUEVOS CONSUMIDORES



Los millennials y la generación Z tienen formas diferentes de vincularse con las marcas y las empresas.



Las empresas buscan nuevos canales para llegar a los consumidores de las nuevas generaciones. Las nuevas tecnologías ofrecen una oportunidad.



BÚSQUEDA DE INNOVACIÓN

Las marcas buscan desarrollar nuevos productos y servicios para, así, crecer o mantener su liderazgo.



Las marcas trabajan activamente con agencias buscando modelos de comunicación disruptivos que les permitan llegar a sus consumidores,

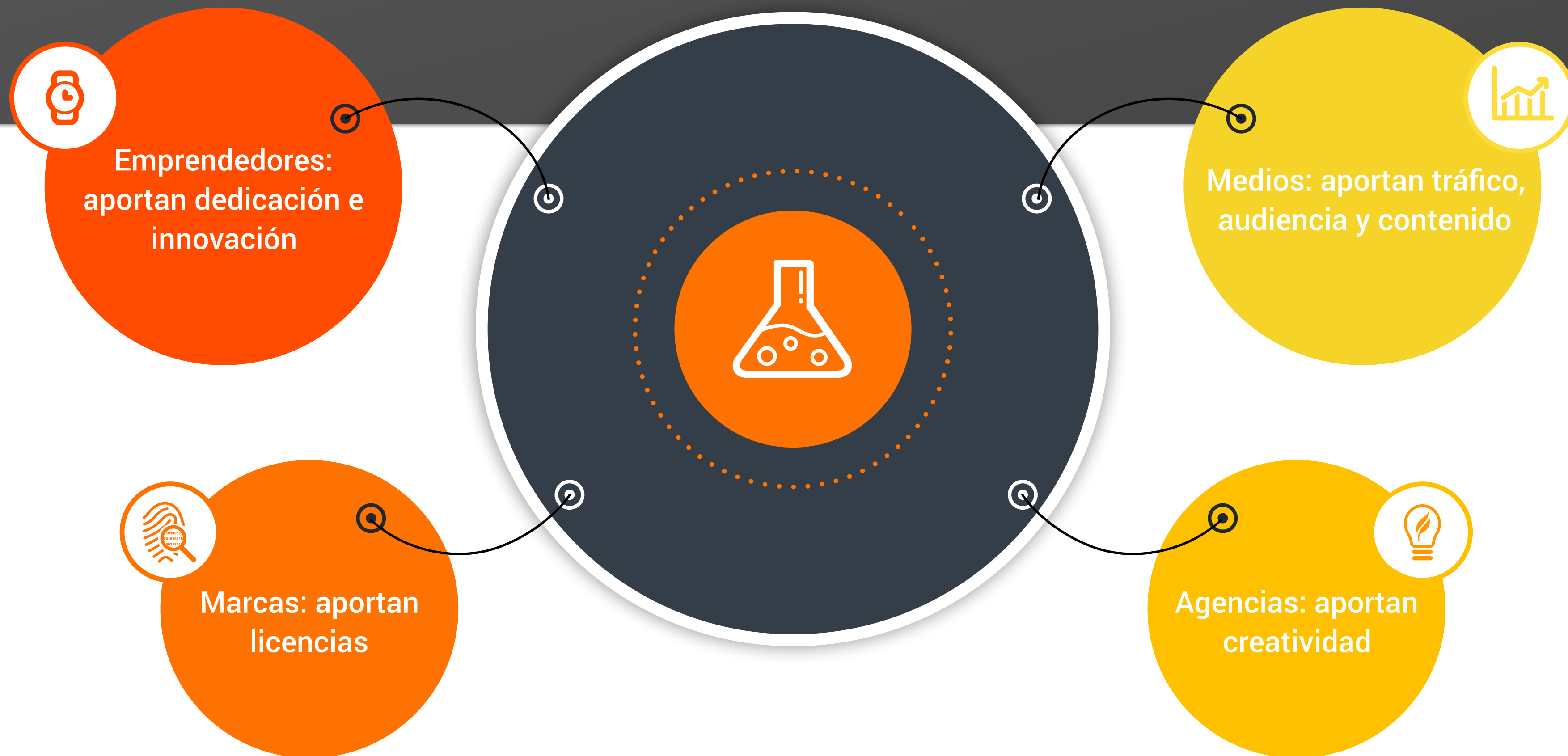
La búsqueda de la innovación es permanente en el área de producto. Se realizan workshops y talleres fomentando el emprendedurismo interno.



LA OPORTUNIDAD

LA OPORTUNIDAD

Trabajar juntos para maximizar las oportunidades potenciando las ventajas de cada uno.



GENERAR UNA RELACIÓN SIMBIÓTICA



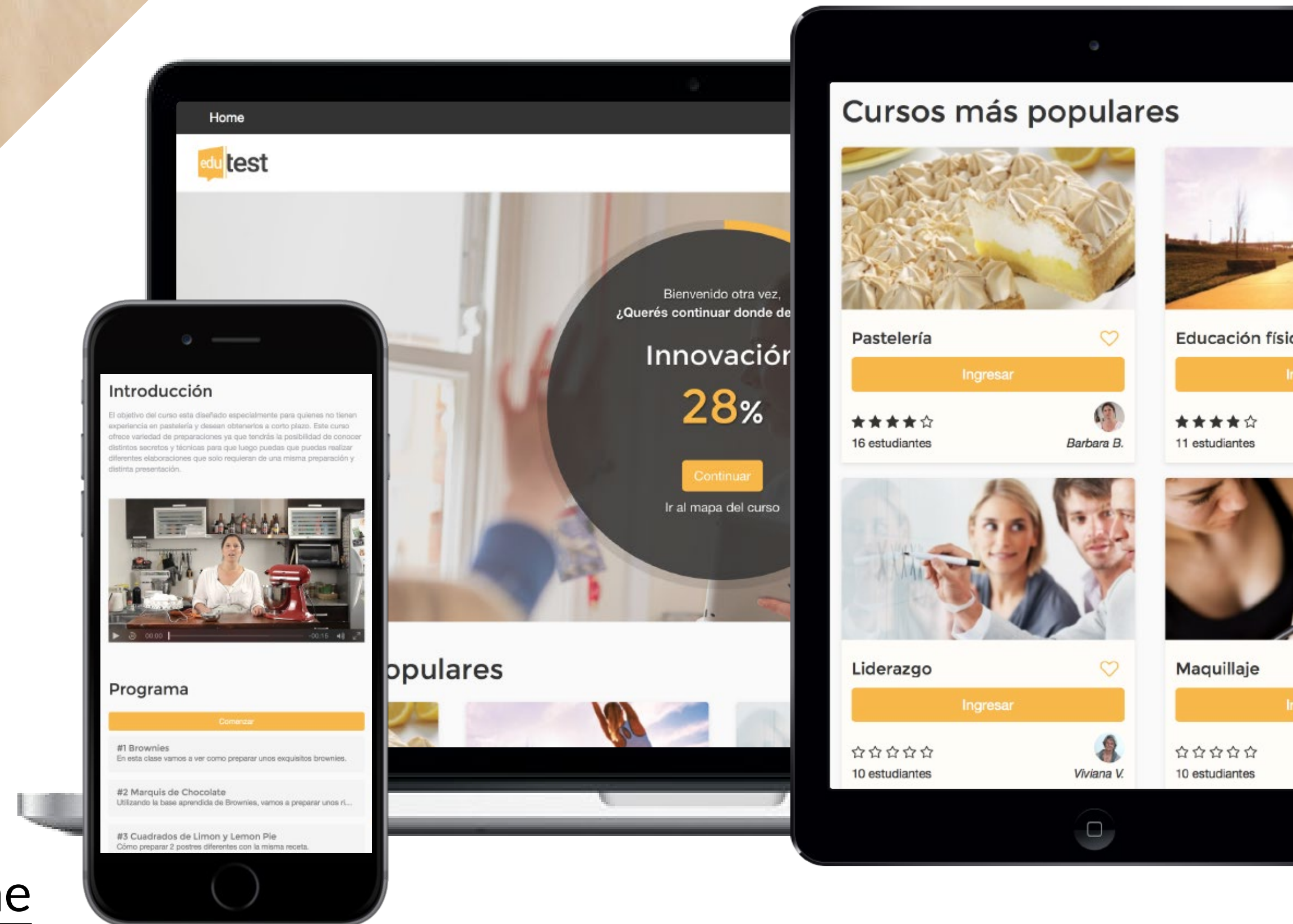
ALGUNOS EJEMPLOS



EDUTEST ES UNA PLATAFORMA DE FORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y EVALUACIÓN ONLINE.

A través de Edutest los usuarios podrán disfrutar de contenidos multimedia, descarga y lectura de documentos y evaluaciones mediante una interfaz amigable y sencilla.

www.edutest.me





Trendio análisis inteligente de Medios

www.trendio.news





eventdoo

#fanaticos

#conciertos

#productores

#artistas

#beneficios

#social

www.eventdoo.com



www.lectorati.com



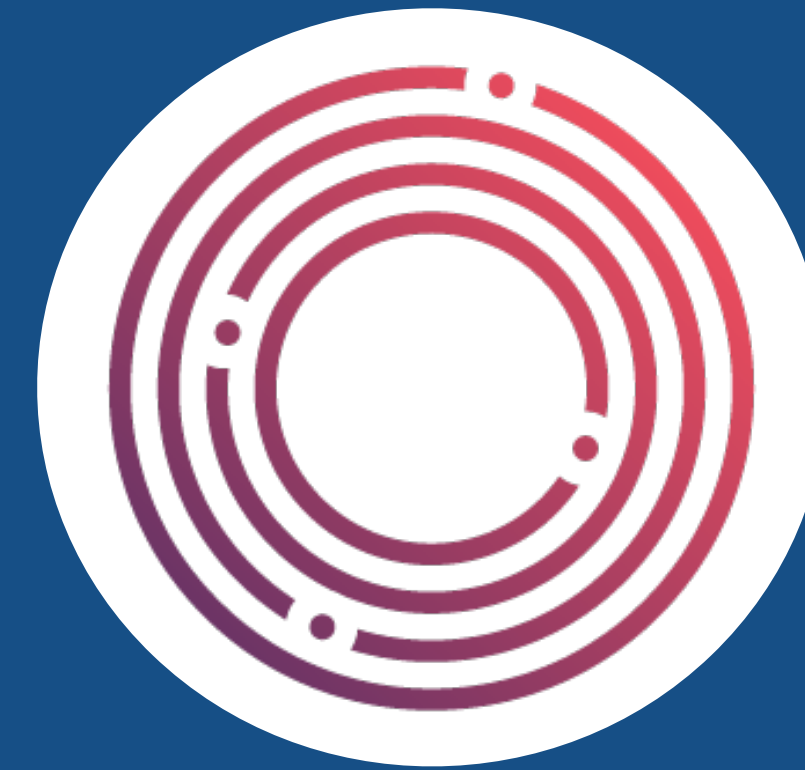
www.kidbox.net



www.unicorngames.co



www.sportstt.com



www.twigdata.com



www.futmovil.com



www.pinpago.co



www.qubit.tv



PROXIMAMENTE



SIP STARTUPS



MUCHAS GRACIAS

Antonio Peña

toni@overboost.meerboost

www.overboost.me

about.me/eltoni72