**MODELO DE NEGOCIOS Y STARTUPS**

**AVANCE 1 :**

Cada participante o miembro deberá aportar una o varias ideas de negocio mediante el concepto de modelo de negocios (3 o 5 ideas, depende de la cantidad de integrantes)

Luego de ello seleccionarán la que el grupo considera la de mayor valor y subirán el archivo a la plataforma en la opción Evaluación 1 con los siguientes datos:

* Nombre de la Idea de Negocio
* Integrantes (Nombres, apellidos y código)
* ¿Por qué eligieron este producto?

Puntos a considerar en esta primera parte:

1. Tipo de Modelo de negocio y sus características (Startup)
2. ¿A qué está orientada su oportunidad de negocio?
3. Identifica el problema o necesidad insatisfecha
4. Analiza a tu consumidor
5. Identfica a tus stakeholders (por lo menos 3)
6. Valida el problema a traves de una entrevista a profundidad y genera soluciones innovadoras.
7. Analiza tu competencia
8. Utiliza metodologias y tendencias Startups
9. Define o crea a tu Buyer persona
10. Realiza tu mapa de empatía

Indicaciones:

* La parte 1 se debe subir al aula virtual hasta el miercoles 07 de mayo hasta las 23:59, lo puede subir el delegado (a) del grupo.

**NACIONALES:**

**1. Joinnus**

* De una simple plataforma de eventos a un ecosistema completo de venta de entradas, transmisiones virtuales y eventos híbridos.
* Modelo: Marketplace + tecnología para eventos.
* Hay entrevistas, estudios de caso y análisis del mercado.

2. **Kambista**

* Transformó el modelo informal de casas de cambio físicas a uno 100% digital.
* Modelo: Fintech P2P.
* Tiene bastante cobertura mediática, entrevistas, y casos de estudio.

3. **Culqi (Fintech)**

* Evolucionó de una pasarela de pagos tradicional a un ecosistema completo de soluciones de pago y antifraude para comercios.
* Modelo: SaaS + Fintech B2B.
* Ha sido parte de UTEC Ventures y adquirida parcialmente por Interbank.

**INTERNACIONALES:**

**1. Airbnb (EE.UU.)**

* Transformó el modelo de alojamiento informal en una plataforma global de economía compartida.
* Modelo: Marketplace peer-to-peer.
* Muy documentado y aplicable a modelos locales como alquileres de cuartos turísticos en Perú.

**2. Duolingo (EE.UU.)**

* De plataforma gratuita de aprendizaje a negocio basado en gamificación, publicidad y suscripciones.
* Modelo: EdTech freemium.
* Bien documentado, incluso en papers académicos.