**2.** **Describa el ciclo de vida de una startup y qué haría en cada fase con la iniciativa**

**descrita, a fin de transformarla en una.**

1. **Pre seed:** Definición de problema, posibles soluciones, desing thinking, de funciones de plataforma, formación del equipo inicial de trabajo.

Entendemos que es un problema común el no poder comprar remedios de forma online en farmacias populares y de barrio, lo cual representa un dolor para los usuarios a los que queremos llegar con nuestro startup. Por lo mismo definimos una solución amigable, fácil de usar para que nuestros usuarios puedan buscar las farmacias cercanas, comparar precios y revisar el stock en manera real, permitiendo hacer la compra y decidir si quieren que se les entregue en su domicilio o pasarlos a retirar de forma presencial en la farmacia.

Definicion de Roles

* CEO Álvaro Barahona
* COO Ignacio Espinosa
* CMO Pascale Camus
* CTO Claudio Bahamonde
* Tech lead Francisca Rodríguez
* UX/UI Camilo Martínez

1. **Etapa inicial :** Desarrollar el prototipo de la app para arrancar con la marcha blanca en un mercado pequeño, como la comuna de Curacaví, seleccionando 2 farmacias para poder validar las funcionalidades de geolocalización y cercanía a los usuario realizando los primeros testeos del MVP, obtener métricas de uso, feedback y validación de clientes para ejecutar las correciones correspondientes al producto.
2. **Etapa temprana :** Postulación a capitales CORFO, expandir operaciones a localidades de la “V Región-Costa” aprovechando la mayor cantidad de farmacias de barrio en estos sectores en contraparte con las farmacias de grandes cadenas, lo cual nos va a permitir validar el fit to market.
3. **Etapa de crecimiento:** Fomentar consolidación a nivel nacional. En esta etapa se hará la Implementación de funcionalidades PREMIUM. Como fuente de financiamiento buscaremos inversionistas ángeles.
4. **Etapa de expansión:** Esta etapa se enfocará en la internacionalización de Boticapp, teniendo como foco posible de expansión los mercados de Perú o Colombia. Para solventar la expansión internacional buscaremos inversionistas de riesgos, ya que nuestro producto estará validado y probado con usuarios a nivel nacional.
5. **Etapa de Exit:** Una vez que se encuentre consolidada Boticapp tanto en Chile como en otros mercados internacionales, buscaremos vender el negocio a una Plataforma como Didi, ya que por ser una empresa china con alto expertise tecnológico y presencia global, puede estar interesada en comprar nuestros servicios como complementario a los servicios que ya ofrece.