

DSX

From Lab to Market 2019 - II

Estatus de Postulación: Enviada el: 20/09/2019 11:01 CLST

SNAPSHOT

Última actualización 20/09/2019 11:00 -0300

Página web <http://www.afiste.com>

Pitch Bolsa tecnológica para transacción de activos generados por crowdfunding.

País de operación principal Chile

Industria Financiera

Sub-Industria Operadores bursátiles

Etapas Desarrollo (trabajando en el prototipo)

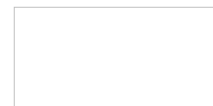
Modelo de Negocios B2B, B2C

Mercado

Competidores

Barreras de entrada Altas

MERCADO	TAMAÑO	CONCENTRACIÓN	CRECIMIENTO ANUAL	PROPORCIÓN A CAPTURAR	NIVEL DE CONFIANZA
Nacional	2,000,000	No existe un claro líder de mercado	30 %	50 %	Alto
Regional	800,000,000	No existe un claro líder de mercado	20 %	20 %	Alto
Mundial	7,000,000,000	No existe un claro líder de mercado	20 %	5 %	Medio



Proyecto

TRL 2 Formulación de concepto tecnológico. Diseño de aplicaciones tecnológicas en base a principios observados

Diferenciación producto y/o servicio First Mover

Aliados clave Contamos con aliados claves

Escalabilidad Muy alta

Qué requerías para duplicar capacidad productiva? Contratar nuevo personal, Ninguna de las anteriores, Ninguna de las anteriores

Acceso a mercado sin presencia física Continental parcial

Demanda ante aumento en precio No se han probado distintos niveles de precios

¿Qué canales estás utilizando para captar clientes? Relaciones Publicas Convencionales, Business Development & Partnerships

REDES SOCIALES

LinkedIN <https://www.linkedin.com/company/afiste>

Youtube https://www.youtube.com/channel/UC_4CCIWTJHjGcTO3qRO_LNQ

EXPERIENCIA DEL EQUIPO GESTOR

Experiencia fundando startups

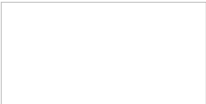


Experiencia previa conjunta del equipo

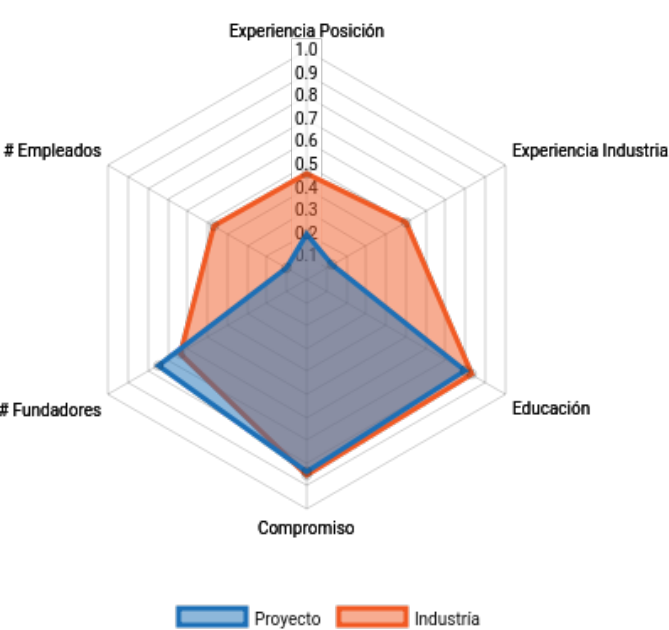


Advisors o mentores externos





EQUIPO



	PROYECTO	INDUSTRIA
EXPERIENCIA POSICIÓN	0.2	0.46
EXPERIENCIA INDUSTRIA	0.13	0.5
EDUCACIÓN	0.8	0.83
COMPROMISO	0.84	0.85
# FUNDADORES	0.75	0.64
# EMPLEADOS	0.1	0.47

Fig: Comparación de características con promedio de la industria. Escala normalizada utilizando máximo de la industria para cada variable.

	POSICIÓN	EDAD	GÉNERO	EDUCACIÓN	ESPECIALIZACIÓN	COMPROMISO
1	Director	24	Masculino	Universitaria	Administración y Negocios	Tiempo completo
2	Gerente general	25	Masculino	Universitaria	Administración y Negocios	Tiempo completo
3	Director	26	Masculino	Universitaria	Tecnologías de la Información	Tiempo completo
4	Otro	43	Masculino	Doctorado	Administración y Negocios	Par de horas por semana
5	Empleado	25	Masculino	Universitaria	Tecnologías de la Información	3/4

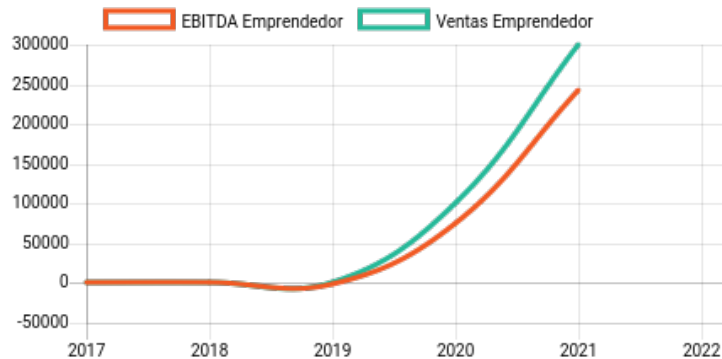
IDIOMA	NIVEL
Español	Nativo
Inglés	Avanzado

Contacto

Teléfono	+56989417526
¿Cómo te enteraste del Concurso?	Sitio Web

FINANZAS

Facturacion anual hasta 20/09/2019 US \$0



ONE PAGER

PROBLEMA/DOLOR DE MERCADO:

Para el inversionista, liquidez: estrategias de exit estandarizadas, ejecutadas de forma instantánea y automática, sea un liquidación de la posición completa o parcial. Para la empresa, financiamiento barato: una mayor liquidez en el mercado se traduce en menores costos de capital para la empresa y, además, facilidades para futuras operaciones de financiamiento a través de capital en el mercado.

VENTAJA COMPETITIVA:

Diferenciación: somos los únicos que permiten hacer inversiones especulativas en tiempo real sobre el mercado de capitales de crowdfunding, con estrategias de exit ejecutables en el momento, sin tramites ni plazos. Además, existen externalidades de red positivas por la integración de cada crowdfunding, lo que nos da ventaja aun cuando ellos puedan tener su propio mercado secundario.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO:

Bolsa tecnológica para transacción de activos generados por crowdfunding. Instrucciones de uso: ¿Invertiste tu dinero respaldando un proyecto a través de crowdfunding y ahora necesitas recuperar tu inversión, pero no has encontrado quien la adquiera? En Afiste, con un click lo puedes resolver. Además, puedes escoger el momento más conveniente para la valoración de tu inversión.

DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE:

Principalmente el inversor retail, que maneja inversiones equivalentes a un rango de 10.000 a 140.000 dólares. Son personas con título universitario y habitualmente postítulo, de entre 28 y 50 años, generalmente hombres. Además, son tenedores de equity de startups u otras empresa consolidadas, pero en crecimiento, que buscan financiamiento a través de crowdfunding.

MODELO DE NEGOCIOS:

Somos Market Makers, entonces ganamos sobre el spread. Es decir, cargamos un fee al usuario por cada transacción realizada. Pero, hay una propuesta de valor diferenciada para: 1) El inversionista que vende, 2) para el que compra, 3) para la empresa que transa su valor y 4) para el colaborador o crowdfunding.

PRINCIPALES RIESGOS ASOCIADOS:

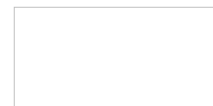
El mayor reto es ingresar y consolidarnos en otros mercados de la región, ya que el chileno es más reducido. Entonces, el plan es afinar, validar y consolidar el negocio en Chile aprovechando la ventajas comparativas del país, que se ha posicionado como un actor importante en Fintech regionalmente.

ESTRATEGIA DE VENTAS Y MARKETING:

El plan es lograr integraciones verticales con cada plataforma de crowdfunding, de modo que surjan alianzas de colaboración para abrir mercados en nuestra plataforma, donde ellos proveen las base de clientes inversionistas y nosotros garantizamos las transacciones y los trasposos de derechos.

MERCADO OBJETIVO:

Esto afecta a 27.000 inversionistas en Chile. Luego, el objetivo es alcanzar operaciones integradas en la región en: Brasil y México, por su concentración de Startups, tamaño y crecimiento.



UTILIZACIÓN FINANCIAMIENTO RONDA ACTUAL

Inversión solicitada: US \$ 70,000 por el 10.0 % (Ampliación del equipo)

