



DSX

Código Proyecto

Ingresa tu código JUMP asignado para cada proyecto. Puedes buscarlo en el archivo de los 600 seleccionados. Ejemplo: 1234
6026

Nombre Emprendimiento

Indicar el nombre de tu emprendimiento (No poner nombre del emprendedor, no poner Jump Chile
DSX

Área del emprendimiento

Otro

Otra área de emprendimiento

Si seleccionaste "Otro" en el ítem anterior, especifica tu área de emprendimiento aquí.
Fintech

INFORMACIÓN PARA EL PROYECTO

Listado de seleccionados

Busca aquí tu proyecto y encuentra tu código JUMP
Accepted

Revisa cómo se evaluará la entrega n° 1

Accepted

Revisa la presentación del taller 1

Para ver el vídeo y los otros contenidos del taller 1 ingresa al siguiente link:
www.jumpchile.com/metodologia
Accepted

INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE DEL PROYECTO

Nombre y apellido del representante

Emiliano Araneda

Correo electrónico del representante

e@afiste.com

País del representante

Selecciona el país en donde el representante del proyecto estudia.
Chile

Región del representante

Selecciona la región en la cual el representante del emprendimiento estudia. Si no estudias en Chile, entonces selecciona la opción Latinoamérica.
Región Metropolitana de Santiago

ENTREGA N°1: EMPATIA CON CLIENTES/USUARIOS

Problemática abordada

Escribe cual es el problema y por qué es un problema. Incluir información, datos y cifras de mercado que apoyen de porqué es un problema, su relevancia y tamaño del dolor. Para apoyarte, incluye la investigación de mercado que tengas del problema abordado (Por ejemplo: cantidad de gente de

ese segmento afectada en Chile o en el mundo, cantidad de dinero que se gasta en determina actividad o área de industria, impacto en el medioambiente en caso que la problemática elegida esté relacionada, tasas de crecimiento de ese impacto negativo, etc.)

El problema principal consiste en que las inversiones de Venture Capital y Equity Crowdfunding son pocos líquidas y altamente riesgosas. Los datos de la industria indican que en promedio se espera 5 años para ver madurar la inversión y, otros 5 solo para liquidarla. Esto es un problema porque permite la entrada a solo algunos inversionistas al mercado de fondos, a tal punto, que a día de hoy, invertir en tecnología es un privilegio reservado solo para unos pocos. En consecuencia, esto reduce las posibilidades de financiamiento para las pymes. Entre otras razones, porque está situación de iliquidez en el mercado de fondos, aumenta entre un 2 a un 5%, aproximadamente, la tasa del costo de capital en promedio de las pymes. Por otro lado, en Chile, esto afecta a unos 17.000 inversionistas. Entre ellos, de perfil retail e institucional. Además, por esta situación de iliquidez, los inversionistas pierden oportunidades de inversión equivalentes al 20% del valor neto de su inversión a nivel global.

Jump Persona

Desarrolla en este ítem el Canvas Jump Persona, con la siguiente información requerida:

(RESPONDER LOS 4 PUNTOS SOLICITADOS)

1.- Segmento. Cliente o usuario:

describe al/los segmento/s que has elegido como principal/es. ¿el segmento que has elegido o relacionado a los afectados en la problemática, tienen diferencia entre cliente y usuario? Son ambos el mismo? Dar datos demográficos y socioeconómicos. 2.- Cómo es y qué le pasa entorno al problema? Comportamiento, actitudes, cómo sufre el problema y qué dolores le genera. 3.- Cómo lo enfrenta? Qué está haciendo actualmente para tratar de solucionar ese “dolor” respecto a cómo vive el problema. Qué tipo de productos/servicios o tecnologías usa para solucionarlo? 4.- Qué expectativas tiene? Qué es lo que quiere lograr realmente? ¿Cuáles son las tareas por hacer? ¿Funcionales, emocionales o sociales? (puede ser de un tipo o combinadas, pero explicar cuáles y porqué).

- Segmento: Dividimos el segmento en tres sub-segmentos o categorías. Tiene características demográficas y socioeconómicas similares, pero operan diferente en el mercado (distintos pactos, montos, tolerancia al riesgo). Todos ellos son al rededor de 17.000 personas en Chile. En su mayoría hombres de edad entre 30 a 50 años, con educación superior profesional e ingresos altos (quinto quintil). Actualmente, todos ellos solucionan el problema, a través de la espera de que la empresa crezca lo suficiente para ser comprada por otro Actor en una nueva ronda de levantamiento de capital o salida estratégica o bolsa emergentes. Pero, no hay salidas estandarizadas en proceso ni en tiempo, incluso cuando la inversión está madura pueden pasar años para que sea comprada. -

Perfiles: 1) Inversor retail de Crowdfunding (early adopter 1) 2) Inversor Institucional de Crowdfunding (early adopter 2) Decidimos considerar a los inversionistas de crowdfunding como early adopters por tener un perfil menos averso al riesgo, tener experiencia previa en inversiones a través canales digitales, y porque son una población comparativamente más grande. 3) Inversor institucional de Venture Capital No hay diferencia entre usuario y cliente, son la misma persona.

Video entrevistas y observación

Con un video de máximo 3 minutos, mostrar las tareas por hacer identificadas que vive tu cliente/usuario en torno a la problemática. Deben publicar su video en Youtube o Vimeo y subir el link al formulario. En el video, deben aparecer las personas con las que validaron la problemática (nombre y algún dato de contacto, como mail). Recomendamos que el video tenga buen sonido para que se entienda, de lo contrario será mejor que agregues subtítulos.

 Estructura de referencia-guía: 1 minuto: Presentación, definición de problemática a abordar y elección de segmento early adopter 1 minuto: Descripción de quienes entrevistaron y las hipótesis que quisieron validar de la problemática 1 minuto: Conclusiones de las Tareas por hacer de esos segmentos y aprendizajes del proceso respecto al problema – desafío.

<https://youtu.be/tcXfre5-mfs>

Conclusiones Obtenidas

¿Pudiste identificar y validar quién será tu Early Adpter (primer cliente/usuario)? ¿El problema que detectaste en la postulación es realmente el problema y dolor que tiene tu early adopter o es diferente? ¿Qué conclusiones has obtenido a partir del video observación que te ayudó a identificar los 3 momentos más relevantes en torno al problema? ¿Qué conclusiones obtuviste al realizar la planilla con el momento más relevante que vive tu cliente/usuario? ¿Qué conclusiones has obtenido

a partir de la investigación de mercado? ¿Qué tan atractivo ves la posibilidad de entrar a competir en ese mercado?. Las conclusiones mencionadas son relevantes y se desprenden directamente de los elementos mencionados en los antecedentes (entrevistas, video, plantillas adjuntas). Se mencionan los principales elementos que surgen del análisis de los antecedentes (y no elementos circunstanciales o irrelevantes).

Pudimos identificarlos, y las validaciones no están en el video porque esa reuniones ocurrieron semanas antes de que empezara Jump. El problema es el mismo que detectamos en un comienzo. Las principales conclusiones a partir del video son: Mas usuarios generan una externalidad de red positiva a la solución del problema, por lo que la solución debe ser capaz de soportar la interacción de muchos inversionistas para maximizar su valor. Además, el cuando es relevante, porque puede ser en cualquier momento que surja la necesidad de liquidar la posición, por lo que debe ser sencillo, instantaneo y barato de ejecutar. Somos first movers en un océano azul, por lo que tenemos la ventaja. Además, el mercado es enorme y está en constante crecimiento (18% promedio anual), también hay varias señales a nivel mundial de que el futuro de la industria apunta en esa dirección, porque en otras localidades hay startups en la misma etapa que nosotros intentando conseguir permisos regulatorios y utilizando tecnología para dar liquidez a estos instrumentos, pero aún nadie ha dado el "golpe".

ENCUESTA TALLER 1 JUMP CHILE

¿Cómo accediste al material del taller? Selecciona las alternativas correspondientes. Puedes seleccionar más de una opción.

Revisé la presentación y video digital en internet

Si asististe al taller de forma presencial, ¿Con qué nota entre 1 y 7 evalúas su contenido? (siendo 1 la nota más baja y 7 la nota más alta)

N/A

Si viste la presentación y video por internet, ¿Con qué nota entre 1 y 7 evalúas su contenido? (siendo 1 la nota más baja y 7 la más alta)

7

Si asististe a un taller presencial y/o viste los contenidos por internet, ¿Su contenido te ayudó a avanzar en tu proyecto? Comenta

N/A