

DIAGNOSTICO INTEGRAL DE STARTUPS

IDENTIFICA TU FASE ACTUAL, EVALÚA TUS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS Y DESCUBRE EL SIGUIENTE PASO CLAVE PARA ACELERAR EL CRECIMIENTO DE TU STARTUP DE MANERA ESTRUCTURADA Y EFICIENTE

¿EN QUÉ FASE ESTÁS?

METODOLOGÍA

1º IDEACIÓN

DEFINIENDO EL PROBLEMA Y LA PROPUESTA DE VALOR INICIAL

2º VALIDACIÓN

TESTANDO HIPÓTESIS CON CLIENTES POTENCIALES

3º MVP

CONSTRUYENDO EL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE FUNCIONAL

4º PRIMEROS CLIENTES

CONSIGUIENDO LAS PRIMERAS VENTAS Y FEEDBACK REA

5º TRACCIÓN INICIAL

DEMOSTRANDO CRECIMIENTO CONSTANTE Y REPETIBLE

6º ESCALADO TEMPRANO

OPTIMIZANDO PROCESOS PARA CRECER MÁS RÁPIDO

7º CRECIMIENTO

EXPANDIENDO MERCADO Y CONSOLIDANDO POSICIÓN

8º MADUREZ

LIDERANDO EL SECTOR CON OPERACIONES ESTABLES

9º INVERSIÓN ACTIVA

LEVANTANDO CAPITAL PARA ACELERAR EXPANSIÓN



GENERALITAT VALENCIANA

ACI. ARA.

IVACEYI



Centro Europeo de Empresas e Innovación de Valencia

PILAR 1: PROPUESTA DE VALOR

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- PROBLEMA CLARO Y RELEVANTE IDENTIFICADO
- SOLUCIÓN DIFERENCIADA FRENTE A COMPETENCIA
- VALIDACIÓN CON CLIENTES POTENCIALES REALES

ENTREGABLE CLAVE:
PITCH DECK CON
PROPUESTA UNICA VALIDADA



PILAR 2: PRODUCTO/SERVICIO

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- MVP FUNCIONAL O PROTOTIPO TESTEABLE DISPONIBLE
 - ROADMAP TÉCNICO DEFINIDO Y PRIORIZADO
 - FEEDBACK DOCUMENTADO DE EARLY ADOPTERS

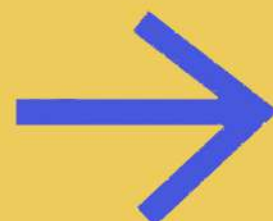
ENTREGABLE CLAVE:
PRODUCTO LISTO PARA
ITERAR SEGUN DATOS

PILAR 3: EQUIPO

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- ROLES CLAVE CUBIERTOS CON PERSONAS ADECUADAS
- CULTURA Y VALORES COMPARTIDOS ESTABLECIDOS
- PLAN DE CONTRATACIÓN PARA PRÓXIMOS 6 MESES

ENTREGABLE CLAVE:
ORGANIGRAMA ACTUAL
Y FUTURO CON GAPS



PILAR 4: COMERCIAL/VENTAS

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- CANAL DE ADQUISICIÓN PROBADO CON MÉTRICAS
- PIPELINE DE VENTAS ACTIVO Y DOCUMENTADO
- PROCESO DE CIERRE DEFINIDO Y ESCALABLE

ENTREGABLE CLAVE:
ORGANIGRAMA ACTUAL
Y FUTURO CON GAPS



PILAR 5: MODELO DE NEGOCIO

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- FUENTES DE INGRESOS CLARAS Y TESTEADAS
- ESTRUCTURA DE COSTES OPTIMIZADA Y CONOCIDA
- UNIT ECONOMICS POSITIVOS O CAMINO CLARO

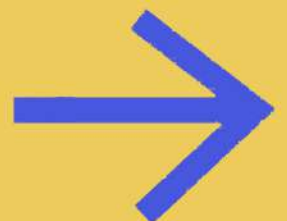
ENTREGABLE CLAVE:
PLAN FINANCIERO A
12-24 MESES REALIST

PILAR 6: LEGAL/ OPERATIVO

CHECKLIST DE VALIDACIÓN

- ESTRUCTURA SOCIETARIA ADECUADA CONSTITUIDA
 - CAP TABLE LIMPIO Y BIEN DOCUMENTADO
- CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y CONTRATOS BASE

ENTREGABLE CLAVE:
DATA ROOM ORGANIZADO
PARA INVERSORES



GENERALITAT
VALENCIANA

ACI.
ARA.

IVACEYI

CE
EI

Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Valencia

SEMAFORO DE SALUD DE STARTUPS

CLASIFICA CADA PILAR SEGÚN SU ESTADO ACTUAL PARA PRIORIZAR ACCIONES CON MÁXIMO IMPACTO ESTRATÉGICO Y EVITAR BLOQUEOS EN TU CRECIMIENTO.

VERDE – SÓLIDO

CUMPLES 3/3 PUNTOS DEL CHECKLIST. ÁREA BIEN DESARROLLADA, MANTÉN Y OPTIMIZA CONTINUAMENTE.

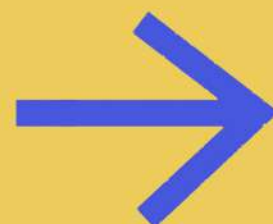
AMARILLO – MEJORABLE

CUMPLES 1-2/3 PUNTOS. FUNCIONA PERO NECESITA ATENCIÓN PRONTO PARA EVITAR BLOQUEOS.

ROJO – CRÍTICO

CUMPLES 0/3 PUNTOS. PRIORIDAD MÁXIMA: PUEDE FRENAR TU CRECIMIENTO AHORA MISMO

REGLA DE ORO: SI TIENES 2 O MÁS PILARES EN ROJO, ENFÓCATE AHÍ PRIMERO ANTES DE ESCALAR. CORRIGE CIMIENTOS CRÍTICOS.



GENERALITAT
VALENCIANA

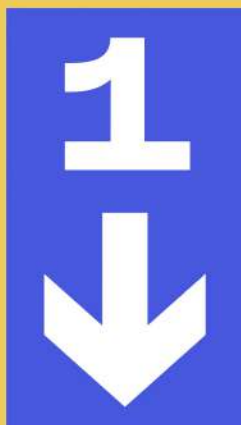
ACI.
ARA.

IVACEYI



Centro Europeo de
Empresas e Innovación
de Valencia

FASES INICIALES DE LA IDEA DE TRACCIÓN



FASE 1: IDEACIÓN / VALIDACIÓN

- REALIZA 30+ ENTREVISTAS PROBLEMA CON TU TARGET
- DEFINE PROPUESTA DE VALOR Y MOCKUP/WIREFRAMES
- VALIDA DISPOSICIÓN A PAGAR CON LANDING PAGE MAPEA
- COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA REAL CONSTRUYE PITCH
- INICIAL DE 3 MINUTOS MÁXIMO



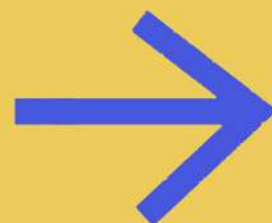
FASE 2: MVP

- DESARROLLA VERSIÓN BÁSICA FUNCIONAL DEL PRODUCTO
- CONSIGUE PRIMEROS 10 USUARIOS BETA TESTERS
- DOCUMENTA FEEDBACK SEMANAL Y PRIORIZA MEJORAS
- DEFINE MÉTRICAS CLAVE (NORTH STAR METRIC PRINCIPAL)
- ITERA PRODUCTO EN SPRINTS CORTOS DE 2 SEMANAS



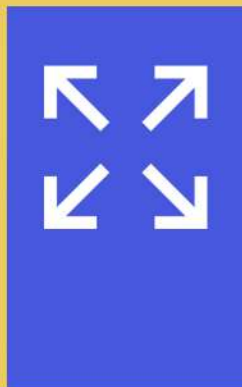
FASE 3: TRACCIÓN

- ESCALA A 100+ USUARIOS ACTIVOS CON RETENCIÓN
- OPTIMIZA CANAL DE ADQUISICIÓN MÁS RENTABLE
- IMPLEMENTA SISTEMA CRM Y SEGUIMIENTO VENTAS
- ALCANZA FACTURACIÓN RECURRENTE MÍNIMA (MRR BASE)
- PREPARA PITCH DECK COMPLETO PARA INVERSORES





FASES AVANZADAS ESCALADO E INVERSIÓN



ESCALADO

- AUTOMATIZA PROCESOS OPERATIVOS Y COMERCIALES
- CRÍTICOS CONTRATA EQUIPO CLAVE PARA CUBRIR GAPS
- URGENTES EXPANDE A SEGUNDO SEGMENTO O MERCADO
- PROBADO MEJORA UNIT ECONOMICS HASTA SER SOSTENIBLE
- ESTABLECE REPORTING FINANCIERO MENSUAL RIGUROSO



INVERSIÓN

- CONSTRUYE DATA ROOM COMPLETO PARA DUE DILIGENCE
- IDENTIFICA 20+ INVERSORES TARGET ALINEADOS SECTOR
- PERFECCIONA PITCH Y MODELO FINANCIERO DETALLADO INICIA
- RONDA CON WARM INTROS Y CALENDARIO CLARO NEGOCIA
- TÉRMINOS PROTEGIENDO INTERESES FUNDADORES

