

Bitstartups lanza su nuevo programa de servicio a incubadoras que les permite obtener ingresos directos

El programa para incubadoras es una solución de liquidez para incubadoras de startups y un servicio de apoyo y crecimiento a startups.

Las incubadoras de startups son entidades que, a rasgos generales, ofrecen un servicio de formación, acompañamiento, networking y desarrollo de emprendedores, y como contraprestación, reciben, en caso de éxito, una porción de las participaciones de la empresa desarrollada mano a mano con los emprendedores.

Estas incubadoras son ideales para emprendedores primerizos ya que de una forma acelerada introducen en el ecosistema y sin un coste inicial.

El principal problema de estas incubadoras es que, al tener basado su modelo en unos ingresos a "éxito", deben esperar a que sus proyectos crezcan y hayan terceros interesados en la compraventa de participaciones de la empresa, siendo, por término medio, un proceso entre 3 a 7 años, lo cual genera una situación de "iliquidez" en las incubadoras hasta que empiezan a realizar la venta de sus primeras participaciones.

Benjamín Sanchis, ex-CFO de una de ellas, detectó la necesidad de encontrar nuevas fórmulas de obtener ingresos para estas incubadoras sin perder el foco en su objetivo principal: "Acompañar emprendedores en el desarrollo de startups con éxito".

Desde Bitstartups han desarrollado un modelo win-win en el que las incubadoras logran esta liquidez sin generar consumo de recursos.

"El objetivo de Bitstartups es, ofrecer soluciones efectivas y reales a los jugadores del ecosistema startup, desde su plataforma de aceleración de ingresos y visibilidad para startups. Contar con una solución para incubadoras y aceleradoras era un objetivo claro cuando empezamos", comenta su CEO - Benjamin Sanchis

El programa para incubadoras

El programa de Bitstartups para incubadoras contempla una relación win-win entre incubadoras y la plataforma ofreciéndoles dos soluciones claves en el desarrollo de su actividad:

Permite que las startups invitadas por la incubadora puedan disfrutar del servicio de impulso con el objetivo de validar sus modelos de negocio incipiente sin necesidad de un producto entregable, apto tanto para modelos B2B como B2C.

Permite a las incubadoras monetizar esta relación obteniendo un porcentaje de los ingresos generados por las startups durante su campaña de visibilidad e ingresos dentro de la plataforma.

Además, la integración de este servicio no supone consumo de recursos para las incubadoras ya que, desde Bitstartups monitorizan los proyectos recibidos por ellas y son vinculadas de forma automática.

Desde las oficinas de Bitstartups añaden que el programa no sólo está abierto a incubadoras, también puede ser aplicado por consultorías, aceleradoras, lanzaderas o cualquier hub que trabaje de forma habitual con startups en desarrollo en tiempos tempranos a través de su programa para incubadoras.

Bitstartups ofrece aceleración en la visibilidad e ingresos de las startups

La fórmula utilizada por Bitstartups es la combinación del crowdfunding de recompensas y el desarrollo de campañas ad-hoc sobre los proyectos en búsqueda de los primeros early-adopters.

Al unir en un espacio común los esfuerzos del conjunto de emprendedores logran compartir la visibilidad generada y retroalimentarse como proyectos siendo así una solución a los limitados recursos de los emprendedores en etapas tempranas.

Con su programa de crowdfunding logran posicionar un emprendedor en el mercado sin necesidad de un producto "vendible" ya disponible e iniciar un ciclo de ingresos a través de la venta de estas recompensas de forma eficiente.

El puente entre la incubación y la inversión

Entre las propuestas de valor de Bitstartups se encuentra su aportación al entorno inversor al ofrecerse como herramienta de validación de startups.

Cuándo un proyecto se ha desarrollado con éxito dentro de la plataforma, Bitstartups gestiona su solicitud, si lo desean, con diferentes asociados inversores, los cuales reciben un deal-flow analizado cualitativamente de dicho proyecto y facilitando su inicio a una posible ronda. Con esto, la startup puede crecer dentro del ecosistema cumpliendo con los "pasos" más adecuados en su crecimiento: Ideación - Validación - Financiación.

Convirtiéndose en una solución perfecta para todas las startups que quieran dar el salto de ideación a financiación.

Datos de contacto:

Julio Aznar
641149925

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Criptomonedas-Blockchain](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>