

## **Bitstartups ofrece un espacio de financiación sin dilución ni costes**

**Si se tiene un proyecto y se quiere financiación con la preventa de un producto o servicio, Bitstartups puede ofrecer un espacio para poder atraer la financiación colaborativa**

Durante los últimos años, las herramientas de financiación en el ecosistema startup han pasado, en su mayoría, por la adquisición de equity (participaciones de la empresa) por parte de las startups a favor de un capital que les permitiera seguir creciendo de forma exponencial.

Con este sistema, el emprendedor o conjunto de emprendedores cedía parte de su trabajo y dedicación a cambio de la financiación de distinto tipo como pueden ser los business angels, los vehículos de inversión o los venture capital.

Pero lo cierto es que, en los periodos iniciales de un proyecto startup, en la conocida como "fase de validación" es interesante poder tener una base de early-adopters de producto o servicio que les permita a los promotores detectar las necesidades de los clientes y desarrollar el producto adaptado a ellos para alcanzar el éxito, lo que se conoce como "metodología lean startup".

Esta metodología permite intensificar los esfuerzos en aquellos puntos dónde, promotores e inversores realmente logren un impacto real de crecimiento.

Por desgracia, en ocasiones, los proyectos no pueden "validar" a través de estos esfuerzos ya que previamente deben realizar una hipótesis de "idoneidad" sobre el producto o servicio que están desarrollando por lo que incurren en enormes gastos en desarrollo de producto totalmente innecesarios ya que no han podido ser validados por los clientes.

Y es por ello que las plataformas de crowdfunding por recompensas ofrecen una alternativa real, óptima y efectiva respecto a la validación de producto.

Con una mínima adquisición de early adopters (primeros usuarios) a través de la fidelización y de campañas de captación pueden no solo financiar la mejora del producto o servicio si no, además, empezar a recibir feedback de aquellos futuros clientes para dedicar sus esfuerzos en las áreas que más interesados están en hacer uso.

Como ejemplo, una conocida marca de cascos ha desarrollado un prototipo de casco para bicicletas que permite ser plegado y guardado en espacios reducidos.

Los emprendedores apenas han podido resolver gracias a su tiempo y dedicación el problema de mantener los estándares de seguridad y al mismo tiempo tener el casco pero necesitan aumentar su inversión en investigación y desarrollo y finalmente en su comercialización.

"La alternativa más clásica sería negociar con inversores del ecosistema para lograr que financiaran el desarrollo del producto y su comercialización, pero, aún logrando que algún inversor confiara en nuestra hipótesis de producto, todavía no habríamos logrado corroborar que los recursos invertidos en I+D estén siendo correctamente invertidos. Por el contrario, si desarrollamos una campaña de financiación colaborativa ofreciendo a aquellos que nos ayuden a terminar el desarrollo uno de nuestros modelos iniciales de forma totalmente gratuita, estaremos, no solo obteniendo esa financiación si no también logrando alcanzar a nuestros primeros clientes de los que podremos recibir feedback respecto al producto".

Es por ello que las plataformas de crowdfunding se postulan como un sistema de financiación alternativa de gran eficiencia en etapas iniciales del proyecto, no solo por su capacidad de recaudación, si no también porque ofrece una visión del producto previa al mercado y este puede ayudar, a través del feedback a moldear adecuadamente el producto o servicio final.

**Datos de contacto:**

Raul Agudo  
644881749

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

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>