

1. FUENTES DE FINANCIACIÓN.

1. Aportaciones personales

- **Ahorros propios:** Invertir capital propio es común en etapas iniciales. Es un signo de compromiso para otras fuentes de financiación.
- **Préstamos familiares o de amigos:** Solicitar ayuda económica a familiares o amigos cercanos puede ser una opción flexible y de bajo costo. Es recomendable formalizar el acuerdo para evitar conflictos.

2. Financiación pública

ENISA (Empresa Nacional de Innovación):

- Ofrecen préstamos participativos a startups y emprendedores jóvenes.
- Programas como “Jóvenes Emprendedores” financian proyectos con un importe mínimo de 25.000 euros y sin necesidad de aval.

ICEX Next:

- Ayudas para proyectos innovadores con potencial de internacionalización.
- Ofrecen hasta 10.000 euros para estudios de mercado y promoción internacional.

Ayudas locales y autonómicas:

- Muchas comunidades autónomas ofrecen subvenciones específicas para emprendedores jóvenes. Por ejemplo, Madrid Emprende y Barcelona Activa.

3. Bancos y entidades financieras

Microcréditos para jóvenes emprendedores:

- Bancos como MicroBank (CaixaBank) ofrecen préstamos de hasta 25.000 euros sin necesidad de aval para proyectos viables.

Préstamos personales:

- Aunque más costosos, algunos bancos tienen productos financieros diseñados para jóvenes emprendedores con requisitos reducidos.

4. Financiación alternativa

Crowdfunding:

- Plataformas como Kickstarter o Indiegogo permiten recaudar fondos a través de pequeños aportes de personas interesadas en el proyecto.
- Recompensas atractivas o participación en el negocio pueden motivar a los inversores.

Crowdlending:

- Plataformas como Grow.ly o Circulantis permiten obtener préstamos de particulares o inversores institucionales, generalmente a tasas competitivas.

Business Angels:

- Inversores privados que aportan capital a cambio de participación en el negocio.
- Redes como Big Ban Angels o Startupxplore son buenas opciones para conectar con ellos.

5. Programas de incubadoras y aceleradoras

Lanzaderas:

- Ofrecen formación, asesoramiento y financiación inicial. Ejemplo: Lanzadera de Valencia.

Wayra (Telefónica):

- Especializada en proyectos tecnológicos, ofrece financiación, mentoring y acceso a su red de contactos.

6. Competencias y premios para emprendedores

Premios EmprendeXXI:

- Organizado por CaixaBank, ofrece premios en efectivo y acceso a programas de formación.

Explorer By Santander:

- Ayuda a jóvenes emprendedores con formación, mentoría y posibilidad de recibir financiación para sus proyectos.

2. PLAN DE CONTINGENCIA.

- Si no se logran los objetivos de captación de clientes, se aumentará el presupuesto para el marketing digital y se ampliarán los medios de captación, incluyendo colaboraciones con influencers.
- Si no se consigue la disminución prevista en los costos operativos, se revisarán los procesos internos con la ayuda de asesores externos para detectar nuevas áreas de mejora.
- Se implementarán campañas de publicidad que fortalezcan la imagen de la compañía. También, harán asociaciones con entidades financieras para proporcionar una oferta de distintiva, mientras se avanza en la realización de funciones distintivas en la plataforma tecnológica.
- Se proporcionará un programa de evaluación que incluye tareas mensuales, trimestrales, semestrales y anuales. Estas medidas asegurarán el control de la compañía para adecuarse a los cambios en el ambiente.

3. MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.

Se llevará a cabo a través de un sistema central que incluya un panel de control interactivo. Este sistema facilitará el acceso a la información en tiempo real, haciendo más fácil la toma de decisiones basándose en los datos al día.

Además, se empleará un programa para administrar la información vinculada a los clientes y las operaciones, obteniendo un análisis preciso.

Para medir el efecto de las estrategias de marketing, se utilizarán instrumentos como Google Analytics, además de cuestionarios para los consumidores. Estas medidas facilitarán la identificación de qué estrategias están funcionando y cuáles necesitan mejorar centrándose en la mejora de los servicios proporcionados a los clientes.