



Disruptivo

Fomentamos que haya más emprendedores sociales con un medio de comunicación, programas de formación y una incubadora de alto impacto

🌐 @ f t in

★ 109

Valuación	\$17,000,000
Meta mínima	\$1,500,000
Meta máxima	\$2,200,000
Porcentaje a cambio	12.9412%
Meses de Pago	5 Meses



Quedan 4 días

Invierte

Abierto a pagar con wallet

Inversión mínima total \$3,000

*El cobro se hará únicamente si el proyecto llega a la meta

Perfil

★ Puntos Destacados



Valuación	\$17 M
Industria	Media
Etapas	Seed
Meta mínima	\$1,500,000
Meta máxima	\$2,200,000
Porcentaje a cambio	12.94%
Quedan	4 días
Rondas	1
Seguidores	109
Inversionistas	228

Esta es la sección más importante de tu snapshot. Establece entre 2 a 5 puntos claves por los que los inversionistas deberían invertir en tu proyecto.

- ▶ Juan Del Cerro, fundador y CEO, es uno de los principales promotores del emprendimiento social en MX y LATAM. Es autor del libro "¿Qué es emprendimiento social?" que ha vendido más de 7 mil copias.
- ▶ El mercado de medios digitales ha tenido un crecimiento increíble. Según IAB, el año pasado se invirtieron \$ 19 mil millones en publicidad y medios digitales.
- ▶ La inversión de las universidades en emprendimiento social ha crecido más de 10 veces en los últimos 4 años.
- ▶ Disruptivo es el representante oficial de Socialab en México, la red de incubadoras de emprendimiento social más grande de LATAM.
- ▶ Actualmente, cuentan con 60,000 seguidores en redes sociales y su sitio web tiene más de 28,000 visitas al mes.

Demo

Disruptivo TV - Pitch



¿Qué es el Emprendimiento Social?





TEDx - El peor emprendedor del mundo

Idea

CÓMO LLENARLO

Propuesta de negocio

Problema

Existen grandes problemas sociales como la pobreza, violencia de género, acceso a educación y cambio climático, los cuales no han podido ser resueltos por las instituciones actuales. Es por esto que surge el emprendimiento social, modelos de negocio que buscan generar impacto. Sin embargo es complejo iniciar una empresa social, y hay muy pocas herramientas y oportunidades para lograrlo.

Solución

Disruptivo busca hacer el emprendimiento social accesible para todos. Creamos el primer y único medio de comunicación especializado en español, hoy el más grande acervo del movimiento en la región; ofrecemos programas y herramientas educativas; y somos socios de la incubadora de Alto Impacto más grande de etapa temprana: Socialab.

Producto

CÓMO LLENARLO

Define tu oferta

Tipo de producto

Servicios y contenidos en línea.

Etapas del producto

Desarrollo y Crecimiento

¿Cómo funciona?

Después de 4 años de trabajo hemos creado un modelo de impacto de 3 ejes:

Inspiración > Formación > Impulso

- **INSPIRACIÓN:** Creamos un medio de comunicación para difundir el emprendimiento social e inspirar a las personas a tomar acción.

Con nuestros contenidos **hemos impactado a más de 1 millón de personas en más de 15 países.**

- **FORMACIÓN:** Ofrecemos cursos, talleres, bootcamps y programas educativos diseñados a la medida para que todos puedan aprender las herramientas y metodologías necesarias para crear una empresa sociales.

A través de nuestros programas **hemos formado a más de 3,200 personas**, y hemos **trabajado con más de 70 universidades.**

- **IMPULSO:** Somos Socialab México, desarrollamos un programa de pre-aceleración para acompañar a cualquier emprendedor o emprendedora a transformar sus ideas en empresas sociales reales.

12 emprendimientos sociales han cursado nuestro programa y han obtenido **más de 3 millones MXN de capital semilla.**

Algunos de nuestros emprendedores que están generando impacto con modelos de negocio son:

- **Aselus:** Ofrece acceso a electricidad a familias que no cuentan con él.
- **Urbanería:** Transforman el espacio público a través de la participación comunitaria.
- **Tecnologías para la Comunidad:** Ofrece prótesis de bajo costo y rehabilitación a personas con amputación.
- **Pasea Turismo Incluyente:** Crean opciones turísticas y culturales para personas con discapacidad.
- **Switch Off:** Desarrollaron un dispositivo que ahorra el 20% del consumo de electricidades en los hogares, reduciendo el consumo de CO2.

Showcase





Demo

Nuestro Medio: <http://disruptivo.tv/>, nuestros programas de Incubación de Alto Impacto: <http://mx.socialab.com/>

Mvp

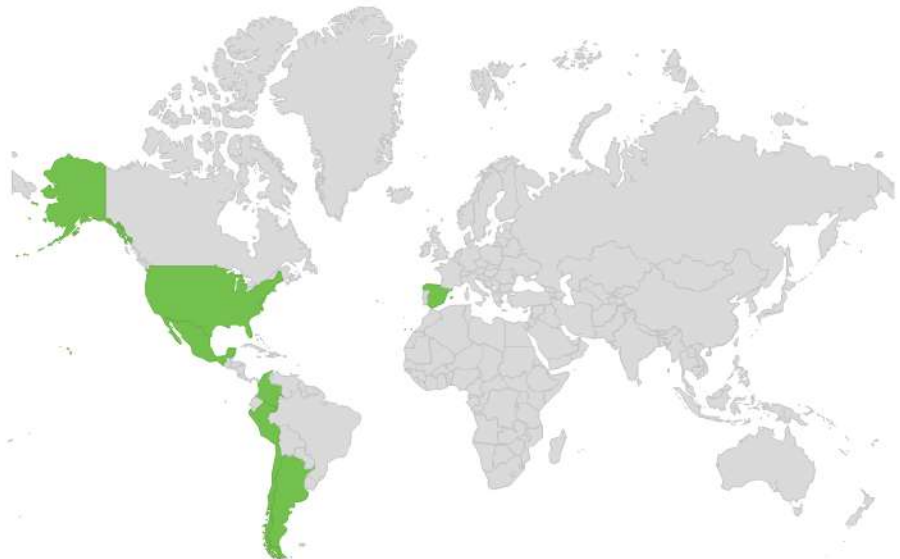
Tipo	Explicación	Resultados	Siguiente paso
🎯	Buscamos validar la venta de nuestro programa de Incubación de Alto Impacto al usuario final (el emprendedor), por lo que lanzamos una convocatoria abierta para cualquier emprendedor interesado. http://bit.ly/EDP18	Aplicaron 38 emprendedores, 11 proyectos fueron seleccionados y actualmente están en proceso de gestión de los recursos para el pago.	Los equipos seleccionados lanzarán una campaña de crowdfunding para conseguir el dinero necesario para pagar su participación en el programa.
📊	Lanzamos en noviembre una primera ronda de cursos y programas de venta directa al público con poca difusión para validar nuestras hipótesis sobre el mercado y sobre el producto como tal.	El primer lanzamiento nos permitió identificar diferentes clientes que pagaron el curso, esto nos ayudó a empezar a definir el perfil del mercado, la estrategia de difusión, y el precio de venta.	A partir de estos aprendizajes, estamos haciendo un benchmark de los productos del mercado y una investigación a profundidad sobre el perfil del cliente para hacer la próxima ronda en marzo/abril.

🎯 Mercado

CÓMO LLENARLO ⓘ

¿Dónde operas?

Nuestra operación está principalmente enfocada en México, de ahí viene más del 90% de nuestros ingresos, sin embargo hemos llevado a cabo conferencias y talleres en países como Argentina, Colombia, Brasil, Estados Unidos, Eslovenia e Israel. Nuestros contenidos digitales tienen alcance en toda América Latina, Estados Unidos y España.



¿Qué tipo de mercado atacas?

Universidades e Instituciones

Mayoría Temprana

Cualquier institución interesada en acercar el emprendimiento social a sus alumnos y docentes. Desarrollamos cursos, talleres, bootcamps y programas a la medida como el diseño de materias y contenido. El Tec de Mty, la EBC, Aliat, UACH y UACJ son algunos clientes actuales.

430

número de clientes

\$1.2 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Hemos desarrollado colaboraciones con más de 70 universidades del país a través de nuestros proyectos, nuestro objetivo es convertir a una mayor cantidad de universidades en clientes a través de nuevos productos y la posibilidad de hacer programas a la medida.

Grandes Corporativos

Adopción Temprana

Grandes empresas y bancos que buscan trabajar o posicionarse con emprendedores para fortalecer sus estrategias de innovación, responsabilidad social, sustentabilidad y mercadotecnia. Actualmente hemos trabajado con empresas como Walmart, Citibanamex, Essity, Pernaut Ricard y A&E Networks.

950

número de clientes

\$19 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Tenemos un equipo de Desarrollo Comercial enfocado en detectar nuevos clientes, tenemos estrategias de venta directa, participamos en foros y eventos donde hay potenciales clientes, además de generar contenido de interés en redes estratégicas como LinkedIn para atraer a nuevos aliados.

Gobierno

Innovadores

Trabajamos con instituciones públicas interesadas en impulsar el emprendimiento en sus estrategias. Diseñamos proyectos a la medida de acuerdo a sus necesidades. Instituciones como las Secretarías de Innovación Ciencia y Tecnología, los Institutos de la juventud y los Institutos del emprendedor.

90

número de clientes

\$800 M

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Nuestro equipo de Desarrollo Comercial está en contacto directo con diferentes instituciones que muestran interés en llevar a cabo iniciativas que promuevan el emprendimiento social. Además, nuestro posicionamiento como referentes del sector nos acerca continuamente a nuevas instituciones.

Usuario final (emprendedores)

Mayoría Temprana

Personas de 22 a 35 años principalmente con intereses de aprender y crear empresas sociales. Estamos diseñando productos y servicios de venta directa al usuario final para que cualquier persona que quiera convertirse en emprendedor social pueda hacerlo a través de nuestros programas.

4 M

número de clientes

\$1 MM

Valor del Mercado

¿Cómo llegar a ellos?

Llegaremos a ellos ofreciendo tanto programas de formación (bootcamps, cursos y talleres) en línea y presenciales, como nuestro programa de incubación de alto impacto. Para los cuales implementaremos una estrategia en medios digitales. Podrán pagar directamente o vía crowdfunding.

Competencia

Recuerda que todos tenemos competencia u opciones existentes que ofrecen una solución al problema. Generamos una gráfica de posicionamiento para saber exactamente dónde estás en relación con la competencia. Elige 2 diferenciadores que te distinguen de tu competencia y con base a estos ubícate a ti y a tu competencia.

Disruptivo

*Arrastra los logotipos dependiendo el lugar donde se encuentren en tu tabla de competidores:

EJE Y

Propuesta de valor

Tenemos cuatro principales diferenciaciones:

- 1) **Nuestro medio de comunicación**, complementa y potencia el alcance de nuestros programas. Gracias a este, hoy tenemos un posicionamiento como referentes en el tema en toda la región y una comunidad en línea de más de 130,000 personas.
- 2) **Enfoque en Accesibilidad**. Mientras que la mayoría de las redes de emprendimiento tienen un enfoque de exclusividad, nuestros contenidos y programas están diseñados para que cualquiera pueda formarse como emprendedor social.
- 2) Al ser representantes de Socialab en México, nuestra Incubadora de Alto Impacto es parte de la red de apoyo a emprendedores sociales más grande de Latinoamérica: Socialab, además tiene el Reconocimiento oficial del INADEM.
- 4) **Pocos recursos y apoyo en etapas tempranas**, la mayoría de recursos y oportunidades del sector de emprendimiento están enfocadas en etapas más avanzadas, ya que es donde menos riesgo se corre, nuestro enfoque está en apoyar a los emprendedores en el primer kilómetro del maratón del emprendimiento.

Negocio

CÓMO LLENARLO

[Ver documento de cashflow](#)

Indicadores financieros

Concepto	Con Inversión	Sin Inversión
Ingresos Mensuales	\$447,725	\$199,299
Burn Rate Promedio	\$319,796	\$217,095
Meses antes de la 1ra venta	2	4
Punto de Equilibrio	18	24
CAPEX	\$250,000	\$0

Supuesto clave

- Los Emprendedores que aplican al programa de aceleración están dispuestos a pagar el costo de su participación.
- La inversión en nuestros programas de formación nos permite diseñar y lanzar programas presenciales y en línea atractivos para el usuario final.
- La inversión en nuestro equipo de comunicación nos permite diseñar una estrategia editorial que genera una curva de crecimiento mayor a los años anteriores.
- La contratación de una Dirección de Desarrollo Comercial y la creación de una estrategia de venta nos permite aumentar la cantidad de

Modelo de Ingresos

Nuestro modelo de negocio está basado en nuestros tres ejes de trabajo, y cada uno se enfoca a dos tipos de clientes: Instituciones (empresas, gobierno, universidades, etc.) y el Usuario Final (los emprendedores).

Encuentra una explicación a más detalle en: <http://bit.ly/ModeloNegocioDisruptivo>

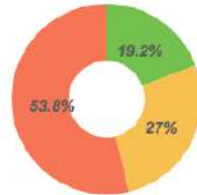
En cada eje tenemos diferentes productos y servicios:

- **Medio de comunicación:** Generamos contenidos digitales (vídeo, podcast, notas, infografías y conferencias), en lenguaje accesible y formatos atractivos para divulgar el emprendimiento social e inspirar a los jóvenes.
 - **Empresas, Gobierno y Universidades:** Espacios de difusión y creación de contenidos en nuestros medio de comunicación para posicionarse ante nuestra audiencia, un nicho de mercado de alto interés para ciertas marcas.
 - **Usuario Final:** Contenidos especiales de paga como libros y manuales que pueden adquirirse en el sitio, y conferencias presenciales.
- **Programas de formación:** Cursos, talleres, bootcamps y programas a la medida, tanto de metodologías propias como metodologías adaptadas a los emprendedores locales.
 - **Universidades e Instituciones Educativas:** Alianzas para acercar el emprendimiento social a sus alumnos y docentes.
 - **Usuario Final:** Participación en nuestros programas, cursos, talleres tanto en línea como presenciales.
- **Incubadora de Alto Impacto:** Lanzamos convocatorias masivas de innovación abierta para detectar ideas con potencial de convertirse en empresas sociales. Seleccionamos las mejores y reciben capital semilla, acompañamiento y mentorías para convertir su idea en una empresa.

**Disruptivo es el representante oficial de Socialab México, parte de la red de apoyo a emprendedores sociales más grande de América Latina.*

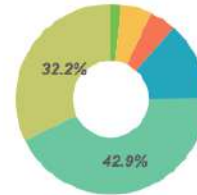
 - **Empresas:** Creación de convocatorias masivas de innovación abierta para detectar emprendedores con los que poder colaborar en sus estrategias de Responsabilidad Social, Sustentabilidad, Innovación y Mercadotecnia.
 - **Usuario final:** Acceso directo a nuestro programa de incubación.

Fuente de Ingresos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Medio de Comunicación	\$85,966
●	Programas de Formación	\$120,833
●	Incubadora de Alto Impacto	\$240,625

Distribución de costos



Color	Descripción	Cantidad mensual
●	Capacitación	\$9,304
●	Tecnología	\$28,332
●	Mkt	\$24,250
●	Gastos Administrativos	\$72,270
●	Nómina	\$230,723
●	Costo de Venta	\$172,932




Juan Del Cerro
Fundador y Director Ge...

Lidera al equipo para crecer exponencialmente nuestro impacto, lograr la sustentabilidad económica y mantener la visión.

f t in



Isabel Harvey Camino
Directora de Innovació...

Lidera la estrategia de desarrollo emprendedor desde los programas de formación e Incubación de alto impacto.

in



Dulce Reyes García
Directora de Desarroll...

Lidera los esfuerzos de desarrollo comercial, apertura de leads y desarrollo de propuestas a corporativos, gobiernos e instituciones.

in



Carlota Calderon
Directora de Comunicación

Lidera la estrategia de comunicación de toda la organización y dirige el medio de comunicación para su crecimiento y relevancia.

f t in



Karla Itzel Contr...
Directora de Operaciones

Lidera las áreas corporativas: Personas, Legal, Administración y Finanzas. Dirige los esfuerzos de institucionalización de la empresa.

t in



NORI ADHARELY ABR...
Coordinadora de Formación

Coordina los programas de formación, lidera las relaciones con universidades e instituciones educativas, y con los usuarios de los programas

in



Marisela Delgado ...
Coordinadora Editorial

Coordina la estrategia editorial del medio y los contenidos escritos, coordina a los colaboradores del medio, el sitio web y el mailing.

in



Jerónimo Cúneo
Coordinador de Contenidos

Coordina la producción de contenidos en video, podcast y gráficos, además de los canales de distribución Redes Sociales, YouTube, etc.

f in



Jair Ziranda
Coordinador de Impulso...

Coordina el programa de Incubación de Alto Impacto, el seguimiento a los emprendedores de nuestro portafolio y la relación con mentores.

f t in



Cecilia Pfeiffer
Diseñadora

Desarrolla todos los materiales gráficos de la empresa, tanto para el medio de comunicación, programas de emprendedores y ventas.

f in

U Tracción

CÓMO LLENARLO 

Tracción

Indicador	Explicación	Link / Valor / Unidades
Ya se probó en otros países	Somos los representantes oficiales en México de Socialab, la red de Incubadoras de Alto Impacto para emprendedores sociales en etapa temprana más grande de América Latina, hoy Socialab opera en 7 países y ha apoyado a más de 120 emprendedores.	http://socialab.com/
Mentor	Contamos con un Consejo Asesor General y un Consejo Asesor de Comunicación los cuales están formados con expertos de industrias relevantes para nuestro modelo de trabajo.	

Usuarios	12 emprendimientos se han desarrollado a través de nuestro programa de pre-aceleración y han levantado 3 millones MXN de capital semilla. Hoy 4 son ya empresas constituidas.	12 emprendimientos
Avance de una etapa a otra	Recibimos el Reconocimiento de Incubadora de Alto Impacto de parte del INADEM.	http://disruptivo.tv/reconocimiento_inadem/
Avance de una etapa a otra	Estamos certificados como Empresa B.	https://sistemab.org/disruptivo-mexico/
Conferencias	Hemos impartido más de 100 conferencias y 2 charlas TEDx enfocadas en promover el emprendimiento social e inspirar a las personas. Además, nuestras conferencias han sido vistas más de 70,000 veces a través de Youtube.	https://goo.gl/PMWspV
Alianzas	Tenemos una alianza estratégica con el INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor), el cual es la principal institución pública de apoyo al emprendimiento del país. Somos parte del Comité de Alto Impacto además de otras colaboraciones.	
Alianzas	Somos aliados de las principales organizaciones del ecosistema de emprendimiento en México como Startup México, Posible, Impact Hub DF, Sistema B, New Ventures México, Ashoka, SVX México, Promotora Social México entre otros.	http://disruptivo.tv/nuestros-aliados/
Alianzas	Hemos colaborado con más de 70 universidades del país, además de instituciones en Eslovenia, Colombia, Argentina, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, entre otros.	
Redes sociales	Tenemos una comunidad en línea de más de 130,000 personas a través de nuestras redes sociales y canales digitales como Facebook, Twitter, YouTube, iTunes y registros de correo electrónico.	http://bit.ly/MetricasDisruptivo
Propiedad intelectual, industrial y/o patentes	Contamos con el registro de marca de Disruptivo.tv y Socialab México.	
Publicaciones en medios	Hemos sido publicados por los principales medios de negocios del país como El Economista, Entrepreneur, Televisa, Excelsior, así como medios internacionales como América Economía, Club de Emprendedores, etc.	http://disruptivo.tv/publicaciones-en-medios/
Usuarios	Hemos lanzado 12 convocatorias de innovación abierta, logrando la participación de más de 1,900 potenciales emprendedores y más de 40,000 personas se han involucrado para masificar las convocatorias.	http://mx.socialab.com/

Riesgos

Indicador	Explicación	Cómo lo enfrenta
Riesgo de modelo fácilmente replicable	Está creciendo la cantidad de convocatorias para emprendedores, y cada vez es más común encontrar los mismos proyectos en diferentes programas.	Estamos creando una red de aliados del sector, y además trabajamos con universidades en todo el país con el objetivo de poder llegar a emprendedores a los que nadie más está llegando. Trabajamos en diversificar nuestro portafolio de productos.
Riesgo de modelo fácilmente replicable	Existen otras ofertas de formación a emprendedores.	Trabajamos para diferenciar nuestra oferta, hay poco contenido enfocado en emprendimiento social, además, tenemos va la confianza y

posicionamiento ante nuestra comunidad en línea. Además buscamos la mejora continua para ofrecer mejores servicios.

Riesgo de operaciones (MKT y ventas)	Proyectos de venta grandes toman mucho tiempo en su negociación y cierre, corremos el riesgo de tener problemas de flujos.	Con el capital más la venta directa al usuario tendremos los recursos necesarios para hacer una buena planeación financiera y poder sostenernos en periodos de bajo flujo.
Riesgo de operaciones (MKT y ventas)	Alta dependencia a proyectos grandes con pocos clientes. Corremos el riesgo de que si cae un proyecto, el impacto financiero es demasiado alto.	Invertiremos parte del capital en desarrollar e impulsar nuevas líneas de negocio de venta directa al usuario final para reducir nuestra dependencia a grandes empresas.

Plan

CÓMO LLENARLO 

KPIs

Con el objetivo de asegurar que la empresa va por buen camino, hay una serie de indicadores que debemos medir y reportar. Algunos KPIs se miden y reportan mensualmente, por ejemplo, las ventas de una empresa. Otros, como el desarrollo de un producto, ocurren trimestralmente. Indica hasta 5 KPIs que medirás y reportarás con su respectiva periodicidad.

Tipo	Nombre	Periodicidad	Descripción
	Usuarios en nuestros programas de formación	Trimestral	Cantidad de usuarios que participan en nuestros programas de formación.
	Crecimiento de nuestra comunidad en línea	Trimestral	Porcentaje de crecimiento de nuestra comunidad en línea a través de los principales canales FB, TW, YouTube y Mailing.
	Nuevos clientes corporativos	Trimestral	Cantidad de clientes corporativos cerrados cada trimestre.
	Usuarios finales que entran a nuestro programa de pre-aceleración.	Semestral	Cantidad de emprendedores que deciden entrar a nuestro programa y cubren el costo total del mismo.




Objetivos de KPIs

Para poder cumplir los KPIs es necesario establecer estrategias medibles a corto plazo que cada área tenga que desarrollar y cumplir para poder llegar a los objetivos. Esto puede ser desde contratación de equipo a campañas de marketing, desarrollo del producto, etc.

KPI	Mayo 2018	Junio 2018	Julio 2018	Agosto 2018	Septiembre 2018	Octubre 2018
Usuarios en nuestros programas de formación	-	20	-	-	30	-
Crecimiento de nuestra comunidad en línea	-	10 %	-	-	15 %	-
Nuevos clientes corporativos	-	2	-	-	2	-
Usuarios finales que entran a nuestro programa de pre-aceleración.	-	-	-	-	12	-

Milestones

Son eventos significativos que ocurren durante el desarrollo del proyecto, que generalmente están relacionados con un entregable final único. Por ejemplo, la terminación de un producto.

Tipo	Nombre	Descripción	Deadline
	Primera ronda de venta de Programas de Formación	Lanzaremos nuestra primera ronda de programas de formación enfocados al usuario final para validar el modelo de negocio y obtener las primeras ventas a este grupo.	Abril/2018
	Lanzamiento del nuevo sitio Disruptivo.tv	Después de 3 años, lanzaremos una nueva versión de nuestro sitio, el cual está diseñado para aumentar el consumo de contenido de nuestra audiencia y la venta de nuestros programas al usuario final.	Mayo/2018
	Lanzamiento de segunda convocatoria de Incubación de Alto Impacto de venta directa.	Después de haber validado la venta directa del programa de incubación, lanzaremos una segunda convocatoria para atraer más proyectos al programa.	Julio/2018

Ingresos Objetivo

En esta sección deberás agregar las metas mensuales de ingresos. Establece metas mensuales durante el periodo que recibas la inversión y posteriormente establece metas trimestrales.



Asignación de Inversión

En esta sección deberás describir cómo vas a asignar la inversión total que recibe tu proyecto. Podrás establecer un porcentaje y una breve descripción sobre cómo se utilizará.

Porcentaje Destinado	Explicación
26.00 %	Personas, son la base y el fundamento de lo que hacemos, sin un equipo increíble, no podríamos lograr un gran cambio.
15.00 %	Equipo de Formación que estará encargado de desarrollar los nuevos productos de venta al usuario.
16.00 %	Producción y distribución de contenido, para lograr crecer de manera exponencial nuestro alcance en línea, tenemos que generar contenido de calidad profesional.
21.00 %	Servicios y tecnología. Desarrollaremos una nueva plataforma web la que nos permitirá implementar nuestros productos y canales de distribución de los servicios a los usuarios. Además invertiremos en servicios de CRM y herramientas de venta para potenciar el desarrollo comercial y herramientas de seguimiento al equipo.
22.00 %	Marketing y ventas, si de verdad queremos tener un modelo de negocio exitoso, es momento de invertir en nuestro crecimiento.

