

Bitstartups crea el primer canal de ingresos alternativos a las ventas para startups

Bitstartups lanza su nueva plataforma de networking que permite conectar patrocinadores y emprendedores en búsqueda común de canales alternativos de ingresos a las ventas

"Hemos desarrollado la primera plataforma que permite obtener ingresos a través de patrocinios para alcanzar a nuestro cliente final".

Benjamín Sanchis, CEO de Bistartups nos cuenta como el equipo ha desarrollado una nueva plataforma que permite la generación de ingresos recurrentes a través de la captación de patrocinadores.

EL PATROCINIO POR RECOMPENSAS

El patrocinador de la plataforma puede encontrar en ella proyectos que estén creciendo y quieren poder hacerlo de forma acelerada.

Una vez el patrocinador encuentra su emprendedor y le genera un interés, ya sea su negocio, su producto, su sector o el mismo emprendedor en sí, realiza una aportación mínima que le permite al emprendedor financiar el valor teórico de la venta de un producto, es decir, su coste de adquisición.

"Básicamente el patrocinador patrocina el coste de colocación de un producto en el mercado"

Afirman desde las oficinas de Bitstartups.

Al realizar la aportación se genera un match entre emprendedor y patrocinador directamente a través de un chat en vivo en el cual se desarrolla un proceso de conexión entre las partes en búsqueda de feedback, experiencia, sinergias, colaboraciones o futuras ventas dando lugar a relaciones de gran valor.

De esta forma, tanto patrocinador como emprendedor obtienen un canal de marketing donde poder interactuar con aquellas personas interesadas en el emprendimiento.

Finalmente, una vez el emprendedor logra realizar la venta de la unidad del producto o servicio que

solicitó patrocinar comparte parte del beneficio de la venta con el patrocinador.

UN MODELO RECURRENTE DE INGRESOS

Este modelo permite al emprendedor tener una fuente constante y recurrente de ingresos alternativos a la venta al poder ofrecer patrocinios sobre unidades de su producto de forma permanente.

Con ello logra recibir aportaciones de patrocinadores, que en su mayoría son emprendedores, para poder tener los recursos necesarios para desarrollar las campañas de alcance a los clientes que, en ocasiones, se vuelven escurridizos en algunos momentos.

EL NETWORKING COMO VALOR AÑADIDO

El mayor valor de la plataforma es su trabajo de gamificación y esfuerzo en generar una conexión de networking 1to1 (es decir patrocinador a emprendedor) que permite obtener muchos más beneficios que la aportación por parte del patrocinador.

A su vez, el patrocinador no solo realiza y aporta valor al ecosistema emprendedor si no que puede encontrar potenciales sinergias, colaboraciones o futuros emprendedores en los que invertir a través de un modelo totalmente adecuado a las necesidades del ecosistema.

BITSTARTUPS COMO REFERENCIA EN EL ECOSISTEMA

Durante los últimos 10 meses Bitstartups ha trabajado por generar un entorno de conexiones dentro del ecosistema totalmente transversal que permita la colaboración entre miembros del ecosistema y aumente su crecimiento.

Prueba de ello se encuentra en su ya recurrente evento startup networking cup que cuenta ya con más de 1.000 asistentes entre sus cuatro últimas sesiones y más de 70.000 interacciones durante el último evento convirtiéndose en un evento alternativo de referencia para conectar emprendedores con emprendedores en un espacio distendido, transversal y totalmente apto para todos los públicos; veteranos o nuevas incorporaciones al ecosistema.

UNA NUEVA FORMA DE CRECER EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Hasta ahora las startups que iniciaban sus primeras acciones de venta y avanzaban lentamente únicamente tenían dos alternativas para crecer, la más tradicional y común entre los negocios, la venta de su producto o servicio y del margen reinvertirlo en campañas de captación de nuevos clientes y la captación de fondos a través de una ronda de financiación.

Ahora, con Bitstartups, se abre un tercer canal de ingresos mucho más friendly para el emprendedor y con un gran valor, tanto económico, como cualitativo.

Con Bitstartups conectan patrocinadores con ganas de ayudar al ecosistema, aportar valor, conectar, buscar sinergias que reciben recompensas por su participación con emprendedores que reciben

aportaciones recurrentes de patrocinadores que les permite realizar fuertes acciones de captación de nuevos clientes y planificar un crecimiento acelerado.

Datos de contacto:

Lucas
641149925

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

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Eventos](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>