

Checklist para Lanzar tu Página en iSelfToken

Preparar tu página de captación con estrategia y atención a los detalles es el primer paso para un viaje exitoso en iSelfToken. Este checklist práctico te ayudará a garantizar que tu startup esté lista para ser presentada al público inversionista de manera efectiva.

Una buena página de captación no depende de un diseño sofisticado, sino de claridad, estrategia y autenticidad. Siguiendo estos pasos, estructurarás tu presentación con cuidado y conectarás con los inversionistas adecuados.

iSelfToken
Crowdfunding



NOVATECH.

INNOVATE. EVOLVE. LAUNCH.



Descripción Clara y Objetiva



Define tu propuesta

Explica en pocas líneas qué hace exactamente tu startup y qué problema específico resuelve.



Identifica tu público

Especifica claramente quién es tu público objetivo y por qué tu solución es relevante para ellos.



Destaca tu valor único

Comunica tu propuesta de valor diferencial de manera concisa y convincente.

Presentación del Equipo



Transparencia y Credibilidad

Muestra quién está detrás de la idea con fotos reales de los fundadores y miembros clave. Un equipo bien presentado inspira confianza en los potenciales inversionistas.



Experiencia Relevante

Resume brevemente la experiencia profesional de cada persona clave, destacando habilidades y logros relevantes para el proyecto que estás presentando.



Complementariedad

Demuestra cómo las habilidades de los miembros del equipo se complementan entre sí, creando un conjunto sólido para llevar adelante el proyecto.

Meta de Captación Estructurada



Estado Actual del Proyecto

Fase de Ideación
Concepto validado, investigación de mercado completada

Fase de Tracción
Crecimiento sostenido, métricas positivas, expansión en curso



Fase de Desarrollo
Prototipo funcional, pruebas iniciales con usuarios

Fase de Operación
Producto mínimo viable lanzado, primeros clientes activos

Deja claro en qué fase se encuentra tu startup actualmente. Explica qué aspectos ya han sido validados, qué está en desarrollo activo y cuáles son los próximos pasos planificados para el proyecto. Esta transparencia ayuda a los inversionistas a entender el nivel de madurez de tu empresa.

Estrategia de Crecimiento



Canales de Adquisición

Define claramente cómo planeas atraer a tus primeros usuarios o clientes. Especifica los canales de marketing y ventas que utilizarás para dar a conocer tu producto o servicio.



Plan de Escalabilidad

Explica cómo planeas escalar tu negocio una vez que hayas validado tu modelo. Detalla las estrategias que implementarás para crecer de manera sostenible y rentable.



Hitos Clave

Establece los hitos específicos que deseas alcanzar con la inversión captada. Estos objetivos deben ser medibles y estar alineados con tu visión general del negocio.





Lexverify®

SECURE YOUR FUTURE

Verificación Jurídica

Sello "Startup Verificada"

Este distintivo aumenta significativamente la tasa de conversión de tu página y transmite seriedad al mercado. Es una inversión que vale la pena para generar confianza.

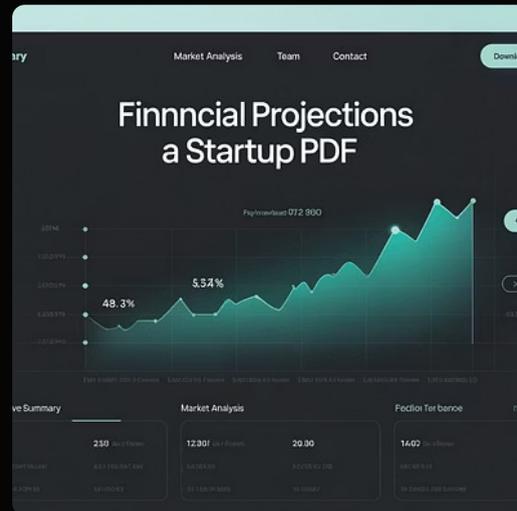
Documentación Legal

Asegúrate de tener toda la documentación legal de tu empresa en orden, incluyendo registro de la empresa, contratos sociales y propiedad intelectual.

Transparencia Fiscal

Mantén transparencia sobre la situación fiscal de tu startup. Los inversionistas valoran la claridad en este aspecto fundamental del negocio.

Materiales de Apoyo



Prepara materiales complementarios que refuercen tu propuesta. Esto incluye un pitch deck bien estructurado, una presentación en PDF con información detallada y un video de 1 a 2 minutos presentando tu startup y explicando por qué invertir en ella.

Estos recursos adicionales permiten a los inversionistas profundizar en los aspectos que más les interesen y consultar la información cuando lo necesiten. La calidad de estos materiales refleja el profesionalismo de tu equipo.

Narrativa Envolvente



Identifica el problema

Presenta el desafío que resuelves



Ofrece tu solución

Explica cómo tu startup lo resuelve



Comparte tu visión

Muestra el futuro que quieres crear

No solo estás vendiendo un producto o servicio, sino una visión de futuro. Utiliza técnicas de storytelling para involucrar emocionalmente al inversionista en tu proyecto. Una buena narrativa conecta el problema que resuelves con la solución que ofreces y la visión que persigues.

Recuerda que los inversionistas buscan no solo buenos números, sino también historias convincentes que demuestren el potencial transformador de tu startup en el mercado.