

VINIF

- ▶ ¿Cómo se llamaba el producto/empresa?
- ▶ Vinif es un dispositivo inteligente que monitorea en tiempo real las variaciones del estado del vino dentro de la barrica. Detecta problemas como la oxidación o el contacto con la madera, enviando alertas al productor.
- ▶ ¿Cuál era su propuesta?
- ▶ Propuesta: Ofrecer una herramienta tecnológica para mejorar la calidad del vino al permitir un monitoreo constante y remoto del proceso de fermentación.
- ▶ ¿Quién era su público objetivo?
- ▶ Productores de vino, especialmente aquellos con procesos de fermentación en barricas de madera.

- ▶ ¿Qué buscaban
- ▶ 800,000 pesos por el 15% de participación en la empresa.

- ▶ Análisis del fracaso
- ▶ ¿Cuál fue el error principal?
- ▶ Que el producto aún estaba en etapa de prototipo y no había sido probado en barricas grandes, lo que generó dudas sobre su viabilidad en condiciones reales de producción.
- ▶ ¿La idea era solo creativa o era una verdadera oportunidad de negocio?
- ▶ la idea tenía potencial en la industria vinícola, pero requería desarrollo y pruebas adicionales para demostrar su eficacia y demostrar con asertividad que su producto en verdad servía.

- ▶ ¿Había una propuesta de valor clara?
- ▶ Si la había ya que al ofrecer monitoreo remoto y en tiempo real, se presentaba como una solución innovadora para mejorar la calidad del vino.

- ▶ ¿Tú hubieras invertido en la empresa?
- ▶ Dada la falta de pruebas en condiciones reales y la etapa temprana del desarrollo, me esperaría a que el producto demostrara su funcionalidad antes de considerar una inversión ya que de lo contrario podría ser una mala inversión y así perder el dinero invertido

- ▶ ¿En qué momento perdieron la confianza de los inversionistas?
- ▶ Cuando los emprendedores admitieron que el dispositivo solo había sido probado en barricas pequeñas y no en las grandes utilizadas por los principales productores de vino.

Recomposición del pitch

- ▶ Mejor propuesta de valor
- ▶ Vinif es un sistema de monitoreo inteligente para la industria vinícola que permite a los productores controlar en tiempo real las condiciones de fermentación, asegurando la calidad del vino y reduciendo riesgos de producción.
- ▶ Estrategia
- ▶ En lugar de presentar un prototipo sin pruebas, los emprendedores podrían haber mostrado datos de pruebas en barricas grandes, demostrando la eficacia del dispositivo en condiciones reales.

- ▶ Ofrecer el producto a más público
- ▶ Además de los productores de vino, podrían haber considerado expandirse a bodegas y cooperativas vinícolas que buscan mejorar sus procesos de producción.
- ▶ Mejorar el modelo de negocios
- ▶ Ofrecer el dispositivo como un servicio de suscripción mensual que incluya actualizaciones de software y soporte técnico, asegurando ingresos recurrentes y una relación continua con los clientes de esta manera no solo vendes un producto sino también su mantenimiento requerido.