



TÍPICAMENTE BOOTSTRAPPING

- Fundadores
 - Familia
 - Amigos
 - Tontos
- Explorar la viabilidad o la idea o concepto de construcción en producto o servicio
 - Desarrollar prueba de concepto.
 - Desarrollo del modelo de negocio.

ANGEL

- Crowdfunding
 - Grantías, como las del gobierno o programas regionales.
- Construir idea en producto o servicio viable.
 - Pruebas de mercado.
 - Desarrollar plan de marketing y ventas para lanzamiento de producto.

SEMILLA

- Inversores angelicales
 - Fondos de capital de riesgo o empresas especializadas en la fase de semilla.
 - Crowdfunding
 - Aceleradores de negocios
 - Incubadoras
- Producto de lanzamiento
 - Crear tracción hasta que los ingresos se viertan
 - Contratar empleados
 - Desarrollo de producto para el mercado.

SERIES A

- Inversores angelicales
 - Fondos de exenciones
 - Venture Capital
- Trabajo modelo de negocio.
 - Los jugadores clave del equipo en su lugar.
 - Desarrollo posterior o producto para el ajuste al mercado.
 - Plan de marketing escalable.

SERIES B

- Redes de inversores
 - Fondos de inversión
 - Fondos fiduciarios
 - Venture Capital
 - Capital privado
- Ampliar
 - Aumentar la cuota de mercado
 - Construir equipos de alta calidad.
 - Formar negocio
 - Equipos de desarrollo, ventas y marketing.
 - Para romper o empezar a generar ganancias.
 - Beat out / outlive competidores

SERIE C Y + ALLÁ

- Red de inversores
 - Fondos de Inversores
 - Bancos de inversión
 - Fondos de exenciones
 - Capital privado
 - Los fondos de cobertura
 - Grupo de mercado secundario
- Ampliar
 - Expansión
 - Aumentar la cuota de mercado
 - Desarrollar la actividad M-A
 - Desarrollar nuevos productos o servicios.
 - Poner la empresa en la pista de salida a bolsa