



The global runner community.

 *runator*

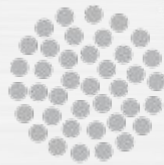
MORE THAN RUNNING

Share running experiences

Meet new **runners**

Duel the **community**

Join **global** races



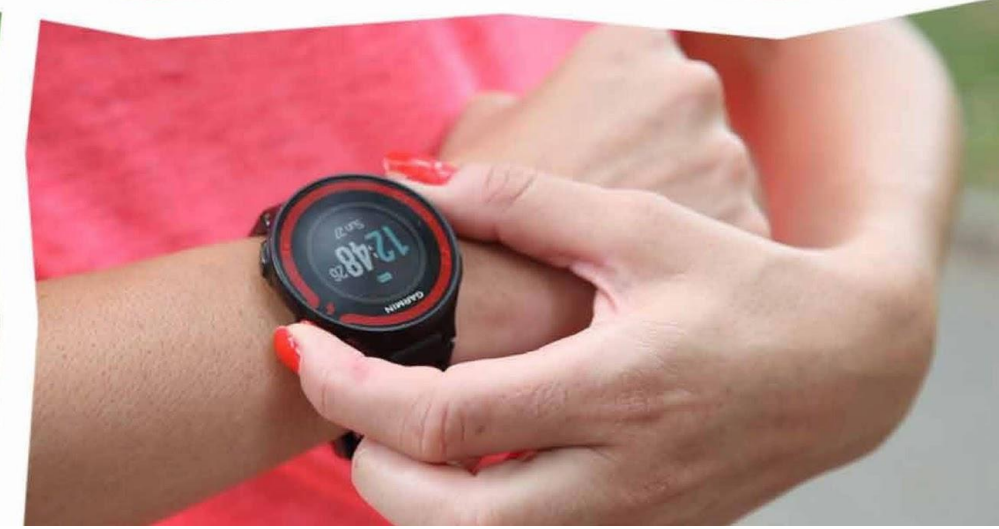
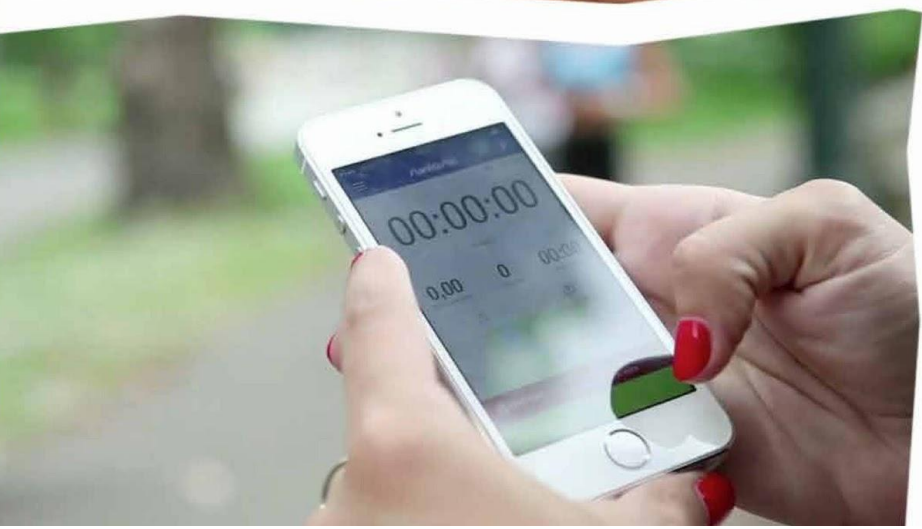
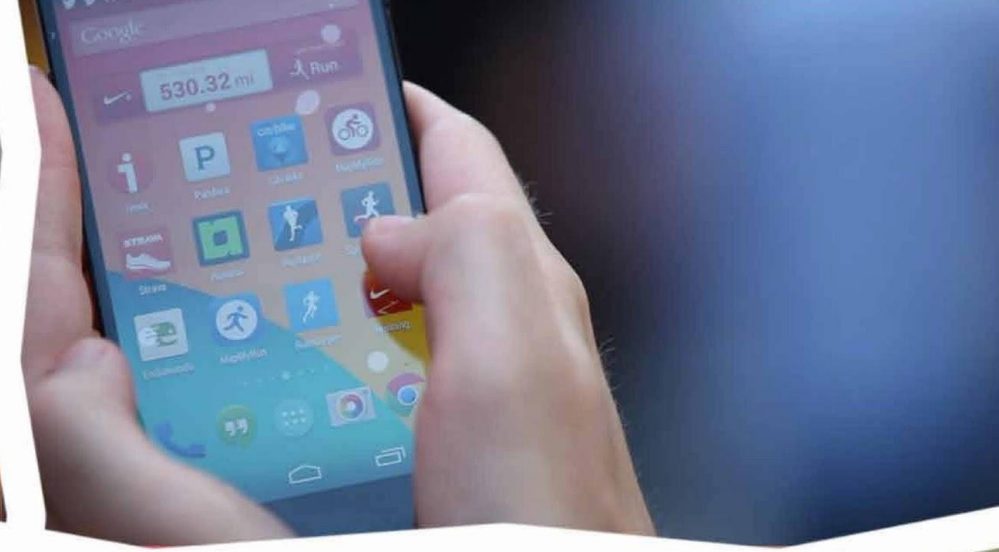
indra



 @brunomunnoz

¿ALGUNA VEZ HAS QUERIDO LLEGAR MUY LEJOS?







SINCRONIZAKA



runator

UNE A LOS CORREDORES PARA

compartir sus experiencias y vivencias en torno al running



PLATAFORMA SOCIAL:
RUNSFEEED

SERVICIO TECNOLÓGICO:

AGREGADOR





SERVICIO RELACIONAL:
DUELOS

PLATAFORMA DE EVENTOS: CARRERAS GLOBALES





10K+

MAU

100K+

DOWNLOADS

50K€

REVENUE

4K+

WAU

230K+

INTERACTIONS/MO

4M+

RUNS SYNCED

¿POR QUÉ EMPRENDER?

- Detectar una necesidad
- Encontrar una solución
- Validar la necesidad y la solución

APRENDER A EMPRENDER

- Falta de recursos
- Validar la necesidad
- Definir el producto



PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



MVP

RIVERWINDS

RIVERWINDS

101

KIA

rythi

bre

it op



MEMPHIS GRIZZLIES

MVP: ¿CUÁL ES EL MÍNIMO?

- La importancia del UI/UX
- Las hipótesis antes de la realización
- Muy fácil de explicar

MVP: ¿CUÁL ES EL MÍNIMO?

**Mi servicio/aplicación/web realiza _____ para
satisfacer _____.**

¿CÓMO MEDIR Y VALIDAR?

- Define tu cliente
- Haz encuestas online y offline
- Evita las respuestas abiertas

¿POR DÓNDE EMPEZAR?



¿POR DÓNDE EMPEZAR?

- Mi cliente necesita mi solución / ¿Puedo generar la necesidad?
- Define tu funcionalidad y rasgos únicos
- Analizar el mercado y competidores



LOS ESCOLLOS DEL CAMINO



LOS ESCOLLOS DEL CAMINO

- Modelo de negocio
- Inversión
- Equipo y ejecución

EL PODER DE LOS DATOS

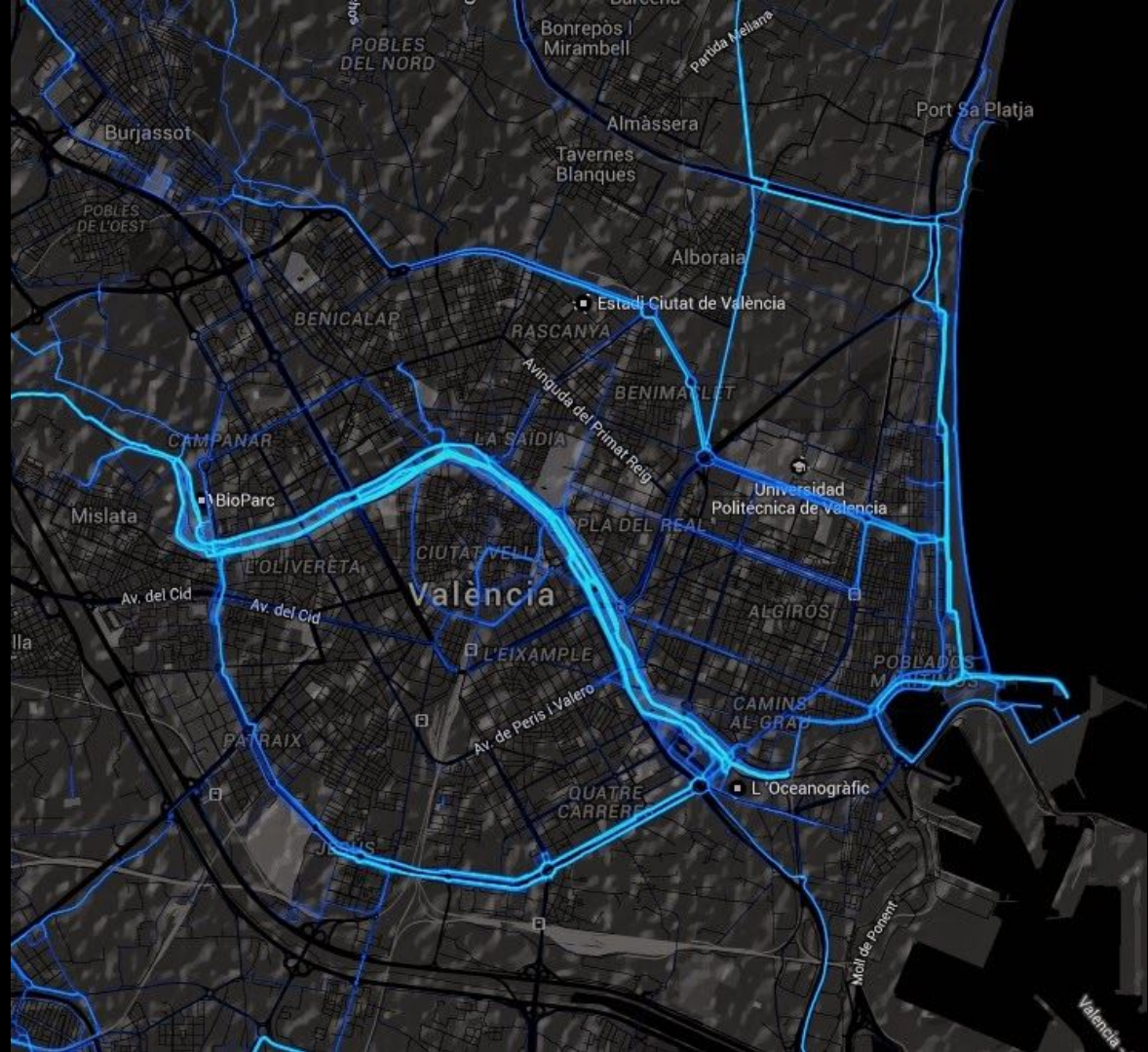
Enie

Meenie

Miney

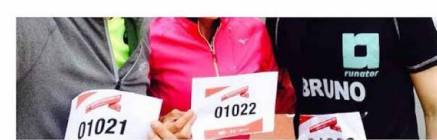
NO





EL VALOR DE LOS DATOS

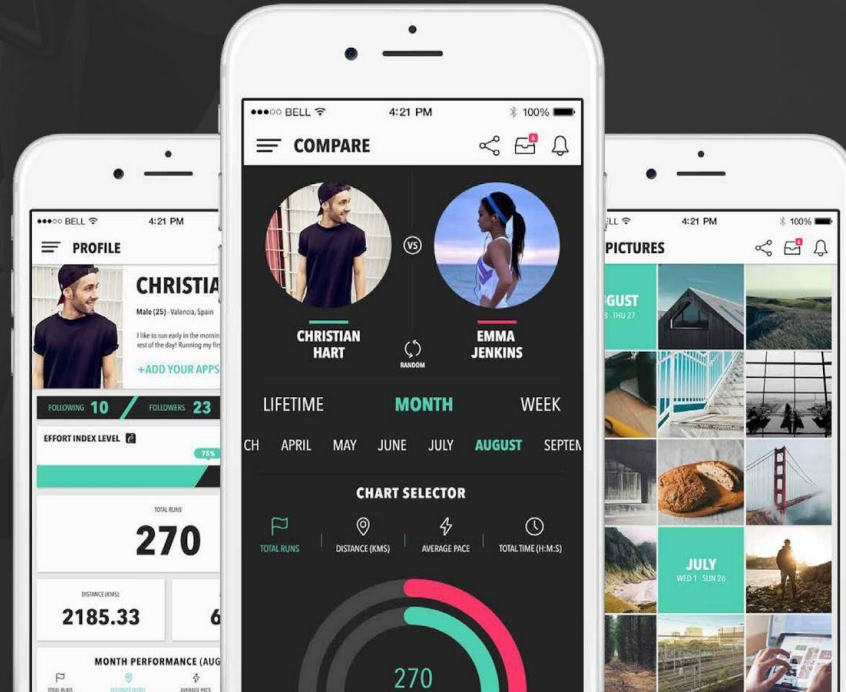
- MEDIR, MEDIR Y MEDIR
- ¿Qué quiero obtener?
- Modelo de negocio





*“SÓLO AQUELLOS QUE SE ARRIESGAN A IR DEMASIADO LEJOS
PUEDEN DESCUBRIR LO LEJOS QUE PUEDEN LLEGAR”*

T.S. ELIOT



Bruno Muñoz
CEO

bruno@runator.com
+34 665 975 374

www.runator.com