



Emprendedor del Tec llega a Silicon Valley

Juan Pablo Mendoza | Campus Querétaro

Napify es una app que se activa cuando el usuario bloquea su teléfono. Por cada 3 minutos que el dispositivo permanece bloqueado con Napify encendida, acumula puntos que posteriormente pueden ser canjeados por recompensas en las empresas que están afiliadas a la plataforma.

Desde su lanzamiento la app tiene más de 46 mil usuarios y han generado más de 44 mil km recorridos sin textear y manejar; ahora tiene la oportunidad de ser impulsada en Silicon Valley por mentores de alto calibre que los ayudarán adaptarse al mercado norteamericano.

Salvador Rochín, EXATEC de la Licenciatura en Administración y Estrategia de Negocios, comenta que durante este año ha estado realizando diversas alianzas estratégicas que puedan servir para catapultarse a diversos mercados.



Salvador visitará Silicon Valley a partir del 4 de Marzo para que durante cuatro meses reciban el impulso y los recursos que necesitan, gracias a la convocatoria de Puente Labs que les fue acercada por el Tec de Monterrey, una empresa dedicada a llevar emprendedores latinoamericanos a Silicon Valley para acelerar sus empresas al 100% especializadas en el desarrollo tecnológico.

Durante este programa los moldean al mercado americano para que el producto tenga potencial de crecimiento en toda la región.

Tiene como planes a futuro enfocar sus esfuerzos en expandir sus operaciones a más lugares del país gracias a el apoyo y mentoría que recibirán durante su estancia en Estados Unidos. En ese sentido esperan cerrar convenios con diversas instituciones que les ayuden a hacer conciencia de los riesgos del uso del celular mientras se está al volante.

“Regresando de Boston algunos de los jueces nos contactaron y hemos estado trabajando con ellos a distancia para crear pruebas en Cambridge, esto nos abre una buena ventana para realizar el proyecto en San Francisco” comparte Salvador.

Salvador comenta que Napify irá a probar al mercado americano con una versión nueva que ya se encuentra a la vuelta de la esquina, lanzará esta versión que cambiará completamente la experiencia de los usuarios.

La idea es empezar a buscar los primeros usuarios y negocios que se den de alta en San Francisco ya que en comparación con el mercado latinoamericano, el estadounidense es más fuerte en el área de cupones digitales, mobile rewards.

La forma en que monetizan la aplicación es a través de los negocios que quieren tener presencia y acercarse a más personas.

“Queremos que el mercado crezca qué tanto en México, la idea de esto es ir al ritmo de Silicon Valley, Estoy muy emocionado por esto”

Napify tiene grandes metas para este año y muchas sorpresas que traerá con su nueva versión. Esta aplicación busca no sólo atacar a la primera causa de accidentes viales en México, también ayudar a que las personas convivan más con su alrededor y a que los estudiantes se enfoquen en sus clases.