

ANEXO I

PLAN DE EMPRESA O NEGOCIO

Número máximo de páginas: 10. Si se excede este número, las páginas restantes no se tendrán en cuenta para la evaluación.

Fuente y tamaño de letra: Arial 11.

Los solicitantes deberán presentar un plan de empresa o modelo de negocio con todas las líneas de actividad que la empresa tenga previsto acometer y que muestre la viabilidad técnica y económica del proyecto.

El documento deberá contener, al menos, los siguientes aspectos:

1.- Resumen ejecutivo (máximo 1 página)

Presentación de la empresa y del sector de actividad, vinculación de la idea o proyecto con la formación o trayectoria de los promotores como base de la ventaja competitiva y del desarrollo de producto o servicio. Indicar si hay aplicación de propiedad intelectual o industrial.

2.- Potencial de impacto

2.1. Descripción del producto y el mercado:

Propuesta de valor:

- Descripción del producto que se plantea desarrollar y sus aplicaciones. Ventajas que aporta al cliente o usuario en comparación con la oferta existente en el mercado. Problema/s o necesidad que soluciona o satisface.
- Descripción de los clientes potenciales a los que se dirige el producto.
- Tamaño potencial del mercado y cuota de mercado esperada. Datos de mercado más relevantes (TAM, SAM, SOM, evolución, localización).
- Análisis del entorno competitivo: Barreras potenciales de entrada y funcionamiento en el mercado.
- Competidores más relevantes que se dirigen a tu segmento. Estrategia de la competencia: por precio, por diferenciación, por diversificación, por segmentación.

2.2. Análisis de sostenibilidad e impacto del proyecto

- Especificar los Objetivos de Desarrollo Sostenible sobre los que impacta el proyecto y detalla en qué manera contribuye a su consecución.
- En el caso de tratarse de un proyecto basado en Economía Circular, destacar los aspectos principales correspondientes con las R's (reutilizar, reciclar, reducir, rediseñar, recuperar, renovar, reparar) y cómo conectan con la propuesta de valor.

3.- Calidad en la innovación

- Estado del mercado: mercado nuevo, mercado existente y/o consolidado, mercado en fase de resegmentación, mercado en crecimiento.

- Originalidad y ventajas competitivas del producto. Destaque los aspectos innovadores y diferenciales del mismo.

4.- Viabilidad

Relación de hitos conseguidos y actividades desarrolladas.

- Se deberá presentar la trayectoria del proyecto en el mercado y su posicionamiento, destacando aquellos elementos que considere la base de su evolución: características del producto, ventajas competitivas, posicionamiento comercial, canales de venta, precio u otros elementos relevantes. Defienda los puntos fuertes y débiles de su proyecto y los hitos conseguidos.
- Descripción de los objetivos a futuro para el proyecto, indicando los aspectos más relevantes previstos para su ideación y evolución en el mercado, indicando los principales hitos a superar en el proceso.

5.- Escalabilidad

5.1. Plan comercial y de estrategia de marketing.

- Objetivos generales y específicos.
- Describir la estrategia de comercialización de producto.
 - Estrategia de fijación de precios
 - Estrategia de venta de producto (canales directos o indirectos, offline u online...)
 - Estrategia de promoción del producto. Acciones de comercialización (publicidad, promoción...).
- Describir la cadena de valor del producto, teniendo en cuenta todas las etapas involucradas en el proceso de producción y comercialización. Indicar los procesos y recursos clave del proceso productivo. Indicar el grado de dependencia de terceros de cada etapa.
- Describir las tareas de validación realizadas para el lanzamiento del producto. Resumen de resultados.
- Objetivos comerciales y previsión de ventas.

5.2. Plan tecnológico. Aspectos tecnológicos del proyecto.

- Tecnología propuesta. Necesidad tecnológica y su valor diferencial.
- Describir el grado de dependencia del proyecto respecto a la tecnología y su vulnerabilidad ante los nuevos avances tecnológicos.

5.3. Plan de Organización y Recursos Humanos

- Composición de todos los miembros del equipo necesario para el desarrollo del proyecto y sus funciones dentro del proyecto.

Describir los miembros que integran actualmente el equipo emprendedor, explicando su papel y contribución al proyecto emprendedor, así como su idoneidad para el mismo, indicando:

- ✓ La experiencia previa en gestión y/o en el sector de actividad al que se dirige el proyecto.
- ✓ Formación académica.

Indique las posibles necesidades de incorporaciones adicionales al equipo, las responsabilidades que deberían asumir, el momento previsto para su inclusión, el coste que supondría y cómo se cubriría el mismo.

5.4. Aspectos legales del proyecto

- Elección de la forma legal para la ejecución del proyecto. Defender la idoneidad de la elección en el caso de no haberse creado.
- Acciones relacionadas con la gestión de la propiedad intelectual e industrial.

5.5. Plan Económico-Financiero.

- Justifique la viabilidad económica y financiera del proyecto, presentando la previsión de los siguientes aspectos:
 - Plan de inversiones y financiación.
 - Presupuestos de tesorería (Trimestral el primer año).
 - Cuenta de Resultados.
 - Balance de situación.

6.- Ventaja Competitiva

- Estudio comparativo del producto frente a la competencia. Ventajas y desventajas.