

# HOJA DE SÍNTESIS DEL PLAN DE NEGOCIO

## INSTRUCCIONES GENERALES

En EdP Innovation Ventures buscamos emprendedores con buenas ideas cuya ruta de acceso al mercado sea clara. Cumplimente esta hoja de síntesis de su plan de negocio de forma concisa; un proyecto que no pueda explicarse de forma sencilla en estas hojas tiene pocas probabilidades de éxito.

Antes de cada sección a cumplimentar hay unas instrucciones de cumplimentación; sígalas de forma rigurosa. Si cree necesario añadir alguna aclaración a cualquiera de las secciones, utilice el espacio denominado "Comentarios adicionales" situado al final del documento.

## § Sección 1 – Datos generales

Nombre de la empresa		Imagen corporativa
Dirección		
Población		
Teléfono		
Fax		
Web		
Fecha de constitución de la empresa		Foto del presentador/emprendedor
Nombre y cargo del emprendedor		
Persona de contacto		
Teléfono móvil		
E-mail		

## § Sección 2 – Idea de negocio

### INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

- **Subsección 2.1.** La idea de negocio debe ser descrita en una sola línea.
- **Subsección 2.2.** El número máximo de fuentes de ingresos es tres

#### §2.1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

--

#### §2.2. FUENTES DE INGRESOS

1) 2) 3)
----------------

## § Sección 3 – Mercado

### INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

- **Subsección 3.1.** Especificar cada segmento presente en el mercado. Si existen datos acerca del volumen de cada segmento, especificar éste así como la fuente de información. Es necesario respetar el espacio previsto en la tabla adjunta. Si excepcionalmente fuera necesario incluir más información, añadir filas a la tabla hasta un máximo de 8.
- **Subsección 3.2.** El análisis de la competencia debe incluir tantos competidores directos, como indirectos, como productos sustitutivos en el caso de que existan. Asimismo, cuando sea posible, debe incluirse datos acerca del precio medio de oferta de la competencia para los productos/servicios ofrecidos. Es necesario respetar el espacio previsto en la tabla adjunta. Si excepcionalmente fuera necesario incluir más información, añadir filas a la tabla hasta un máximo de 8.

- **Subsección 3.3.** Es necesario respetar el espacio previsto en la tabla adjunta. Si excepcionalmente fuera necesario incluir más información, añadir filas a la tabla hasta un máximo de 8.

### §3.1. MERCADO OBJETIVO – SEGMENTACIÓN

Segmento	Descripción	Volumen estimado (en unidades o ventas)	Fuente
1			
2			
3			
4			

### §3.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Competidor	Nombre	Tipo (Directo / Indirecto / Pdto. Sustitutivo)	Datos de su oferta
1			
2			
3			
4			

### §3.3. CLIENTES O PRESCRIPTORES CLAVE

#### Existentes

Cliente	Nombre	Fecha de captación	Volumen de ventas anual
1			
2			
3			
4			

#### Potenciales

Cliente	Nombre	Fecha de captación	Volumen de ventas anual
1			
2			
3			
4			

## § Sección 4 – Estrategia y marketing

### INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

- **Subsección 4.1.** Formule, en una sola línea, cómo querría ver su empresa posicionada en el mercado dentro de tres años.
- **Subsección 4.2.** Describa de forma clara y concisa la que a su juicio es la principal ventaja competitiva de su producto, servicio, o tecnología. En el caso de que considere que su tecnología es disruptiva, especifique, también de forma clara y concisa, en qué sentido lo es, y cómo cambia el paradigma de las tecnologías actuales.
- **Subsección 4.3.** Detalle las alianzas, futuras o actuales, que considera claves para el éxito de su negocio.
- **Subsección 4.4.** Especificar las distintas gamas de productos/servicios ofrecidos por la empresa. Es necesario respetar el espacio previsto en la tabla adjunta. Si excepcionalmente fuera necesario incluir más información, añadir filas a la tabla hasta un máximo de 8.
- **Subsección 4.5.** Listar, si existen, los canales de distribución que existen para sus productos/servicios. Es necesario respetar el espacio previsto en la tabla adjunta. Si excepcionalmente fuera necesario incluir más información, añadir filas a la tabla hasta un máximo de 8.

#### §4.1. FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA

#### §4.2. PRINCIPAL VENTAJA COMPETITIVA DEL PRODUCTO / SERVICIO / TECNOLOGÍA

#### §4.3. ALIANZAS/ACUERDOS DE COOPERACIÓN CLAVE

#### §4.4. GAMA DE PRODUCTOS Y PRECIO

Producto / Servicio	Nombre	Descripción	Precio
1			
2			
3			
4			

#### §4.5. DISTRIBUCIÓN

Canal	Nombre	Descripción	% Margen
1			
2			
3			
4			

## § Sección 5 – Operaciones y recursos humanos

### INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

- **Subsección 5.1.** Describa de forma sucinta cuales son los aspectos clave a considerar del proceso de producción o prestación del servicio, haciendo especial énfasis en aquellos aspectos que considere esenciales al know how del emprendedor, y difíciles de replicar.
- **Subsección 5.2.** Detalle una breve reseña, en el formato incluido para ello, de las que considere personas clave en su empresa. Incluya tanto a directivos como trabajadores.

#### §5.1. ASPECTOS CLAVES DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN / PRESTACIÓN DEL SERVICIO

#### §5.2. PERSONAS CLAVE

Persona	Nombre	Titulación y cargo	Años en la empresa
1			
2			
3			
4			

## § Sección 6 – Finanzas

### INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

- **Subsección 6.1.** Liste todos los accionistas actuales de la empresa, junto con el porcentaje del capital que ostentan así como el tiempo que llevan siendo accionistas de la empresa. Utilice tantas líneas como sean necesarias.
- **Subsección 6.2.** Desglose los acreedores financieros de su empresa junto con las condiciones de los créditos concedidos (período de devolución, tipo de interés, períodos de carencia, etc.). Utilice tantas líneas como sean necesarias.
- **Subsección 6.3.** Desarrolle la historia de captación de inversión de su empresa, especificando la modalidad y condiciones de la inversión (directa en capital, préstamo participativo, etc.) bajo la columna “condiciones”. Utilice tantas líneas como sean necesarias.
- **Subsección 6.4.** Incluya los datos financieros especificados para los dos ejercicios anteriores y la previsión para los próximos cuatro años. El activo neto debe contener todas las inversiones en activos fijos realizadas y previs-

tas, la amortización acumulada de los mismos, y todas las inversiones en circulante (necesidades operativas de fondos, NOF) que las operaciones de la empresa demanden en el período considerado.

- **Subsección 6.5.** Indique sus pretensiones de captación de inversión con EdP Innovation Ventures, el porcentaje del capital que está dispuesto a ceder a cambio, así como el destino y periodificación de las inversiones. Utilice tantas líneas como sean necesarias.

#### §6.1. ESTRUCTURA ACCIONARIAL

Accionista	Nombre	% capital social	Capital invertido
1			
2			
3			
4			

#### §6.2. COMPOSICIÓN DE LA DEUDA

Acreeedor	Nombre	Tipo de deuda	Condiciones
1			
2			
3			
4			

#### §6.3. INVERSIÓN CAPTADA

Ronda	Inversor	Capital	Fecha	Condiciones
1				
2				
3				
4				

#### §6.4. PRINCIPALES DATOS FINANCIEROS

	Datos reales		Previsiones			
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas						
EBITDA						
Recursos Propios						
Deuda						
Activo neto						
Número de empleados						

#### §6.5. PROPUESTA DE INVERSIÓN

Financiación requerida (euros)	
Financiación solicitada al inversor (euros)	

<b>Participación (%) de entrada para el inversor</b>	
<b>Destino de la Inversión</b>	

## § Sección 7 – Otros datos

### **INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN**

- **Subsección 7.1.** Detalle los logros que su empresa ha alcanzado hasta el momento.
- **Subsección 7.2.** Incluya en esta subsección cualquier otro dato que considere necesario y que no haya podido incluir en las secciones anteriores. Utilice un máximo de 20 líneas.

#### **§7.1. LOGROS**

#### **§7.2. COMENTARIOS ADICIONALES**