



**RESUMEN EJECUTIVO PARA  
SOLICITUD SELLO EIBT**

**AÑO 2019**

## CONTENIDOS BUSINESS PLAN PARA SELLO EIBT

1. **Oportunidad de negocio y propuesta de valor (max 0,5pág)**
  - a. **Descripción y justificación de la oportunidad de negocio** // Explicación de la realidad y naturaleza del problema que pretende solucionar. Descripción del dolor. (Realismo, recurrencia y relevancia económica)
  - b. **Descripción de la idea negocio** // Descripción de la solución propuesta para resolver el problema anterior haciendo referencia a cliente y modelo de monetización (Síntesis y coherencia de la idea de negocio con la oportunidad descrita)
  - c. **Descripción y justificación de la ventaja competitiva** // Justificación de porqué el cliente nos va a comprar y análisis de sostenibilidad de esa ventaja a lo largo del tiempo (Sostenibilidad y fundamento de la ventaja competitiva)
  
2. **Socios, equipo y colaboradores (máx 1 pág)**
  - a. **Miembros y experiencia del equipo promotor (socios)** // Descripción reseñas curriculares del equipo promotor, experiencia previa y funciones dentro del proyecto tanto a nivel de investigación, de dirección y comercial. (Carácter multidisciplinar)
  - b. **Alineamiento equipo – modelo de negocio** // Descripción del desempeño cada uno de los miembros del equipo (socios y personal de la empresa) en cada uno de los eslabones de la cadena de valor (Adecuación de los perfiles con los puntos clave del negocio)
  - c. **Colaboradores** // Descripción de miembros externos al equipo promotor que pueden actuar como prescriptores, mentores o socios estratégicos y sus funciones dentro del proyecto (Alineamiento, relevancia con el modelo de negocio y concreción de la cooperación)
  
3. **Tecnología e Innovación (máx 2 pág)**
  - a. **Descripción de la tecnología e innovación desarrollada**// Descripción del estado actual de la técnica, tecnología disponible y aplicada en este proyecto (Innovación incremental o rupturista)
  - b. **Aportación de la tecnología a la propuesta de valor** // Descripción de la aportación de valor diferencial de nuestra propuesta, valoración de esta aportación en términos de nuevas funcionalidades o métricas de negocio (Relación entre tecnología y ventaja competitiva)
  - c. **Capacidad de I+D+i / Colaboración externa I+D+i** // (Concreción de la capacidad de I+D+i, colaboradores, ...)
  - d. **Estrategia de protección del conocimiento, tecnología y resultados de los proyectos de I+D+i coherente con sector y modelo de negocio** // (Patentes generadas, propiedad intelectual software, marcas y diseños, NDAs firmados, registros de variedades, etc.)

### 4. Mercado, clientes y marketing mix (máx 2 pág)

- a. **Descripción del macroentorno del mercado** // Análisis de factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos generales que afectan al proyecto a nivel macro ([Calidad del análisis y repercusión en el modelo de negocio](#))
- b. **Descripción del sector** // Descripción del nivel de atractivo del sector en base a la rivalidad existente en el mismo ([Identificadas barreras de entrada, rivalidad existente, poder de negociación y productos sustitutivos](#))
- c. **Tamaño del mercado y segmentación de clientes** // Especificar fuentes de información, canal de acceso al mercado, segmento de clientes que queremos atender e identificación de subconjunto de adoptadores tempranos ([Fuentes de información. Tamaño y accesibilidad del mercado relevante. Homogeneidad del segmento. Justificación de la relación segmento de cliente – problema](#))
- d. **Estrategia de marketing** // Descripción del producto/servicio, precio, canal de distribución y medios de publicidad para darlo a conocer ([Definición y coherencia de la estrategia con el mercado objetivo](#))
- e. **Análisis de escalabilidad y posibilidades de internacionalización** // Análisis de la repercusión del incremento de la cifra de negocio en la estructura de costes fijos y variables. Identificación de otros mercados de relevancia dónde existe la misma problemática y avance de estrategia de entrada ([Definición y coherencia de la estrategia con el mercado objetivo](#))

### 5. Competencia (máx 1 pág)

- a. **Estrategia competitiva (un párrafo)** // Descripción y justificación de factores de diferenciación o liderazgo en coste ([Coherencia con el resto del plan](#))
- b. **Segmentación de la competencia** // Descripción de competidores directos, genéricos y potenciales, ventajas y debilidades frente a la competencia ([Grado y profundidad del análisis](#))
- c. **Matriz comparativa de los aspectos más relevantes de la propuesta de valor** // Comparación técnica/funcional de las características de tu producto frente al de los principales competidores ([Justificación de la ventaja competitiva y alineamiento con las necesidades del segmento de clientes](#))

### 6. Modelo de negocio – Lean Canvaso Business ModelCanvas(máx 1 pág)

- a. **Lienzo “Lean Canvas/Business ModelCanvas”** // puede obtener información adicional acerca de cualquiera de los modelos en los siguientes enlaces:  
<http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>  
<http://javiermegias.com/blog/2012/10/lean-canvas-lienzo-de-modelos-de-negocio-para-startups-emprendedores/>

## CONTENIDOS BUSINESS PLAN PARA SELLO EIBT

(Ajuste entre propuesta de valor y necesidades del cliente, pruebas piloto, métricas relevantes, descripción de las líneas de ingresos)

### 7. Información Eco-Fin [(n-2) a (n + 3)] (máx 1 pág)

- a. Cuadro Pérdidas y Ganancias
- b. Cuadro Balance
- c. Ratio I+D+i/Recursos productivos vinculados
- d. Ratio de facturación tecnología / Facturación total

(Coherencia con el modelo de negocio y con el resto de métricas del mismo, realismo y nivel de desagregación)

### 8. Hoja de ruta

- a. **Hitos relevantes**// Describe los próximos hitos tecnológicos y de mercado que condicionan el éxito de tu proyecto. Sitúalos en un eje temporal considerando el mismo horizonte temporal de la información Eco-Fin (desde n-2 hasta n+3)
- b. **Métricas de negocio asociadas a los hitos** // identificación de las métricas de negocio más directamente relacionadas con la cifra de negocio de la empresa y fijación de objetivos en la línea temporal
- c. **Necesidades de financiación (rondas de inversión,...)** // Identifica las necesidades financieras para cumplir cada uno de los hitos anteriores y las posibles fuentes de las que podrían proceder los fondos  
(Valoración del realismo y nivel de detalle de los hitos fijados, nivel de desagregación en métricas de negocio distintas a facturación, coherencia con el resto del plan y relación de causalidad entre estas y los resultados de la empresa)

### 9. Financiación (ayudas y subvenciones, businessangels, ...), premios e impacto en medios de comunicación (max 0,5 pág)

(Relevancia regional, nacional o internacional, especial atención a premios relativos a innovación o tecnología)

#### Anexos:

- a. Documentación: Impuesto de Sociedades n-1 y n-2 (¿deducciones i+d+i, ...)