Ficha de Búsqueda de Financiación

Instrucciones: dejar los resultados de los ejercicios en el SWAD en Evaluación.

Nombre del alumno: Ignacio Vellido Expósito

El objetivo de este trabajo es desarrollar una ficha de búsqueda de financiación sobre una nueva idea o un modelo de negocio innovador que ya exista. (500 caracteres como máximo aproximadamente en cada sección).

1. Datos administrativos
2. Nombre de la empresa
3. Nombre del proyecto
4. Breve descripción del proyecto
5. Equipo
6. Miembro principal del equipo
7. Otros miembros del equipo
8. Papeles cubiertos por el equipo (Técnico, desarrollador, comercial, marketing, gestión)
9. Experiencia emprendedora previa (años de experiencia, iniciativas, etc)
10. Necesidades del equipo (a cubrir con personal externo)
11. Otros compromisos del equipo de emprendedores (otros trabajos que estén desarrollando, conflicto de intereses, etc)
12. Oportunidad de negocio (uno o dos párrafos para cada punto)
13. Problema / Necesidad (Describe el problema o la necesidad que existe)
14. Producto / Servicio (Describe la aproximación que se seguirá en el modelo de negocio. Describe el producto o servicio que se pretende desarrollar)
15. Mercado objetivo (Breve descripción e IMPORTANTE: si es posible de forma cuantificada)
16. Competencia (Breve descripción de la competencia y de vuestro valor diferencial). Es decir indicar empresas que ofrezcan cosas similares y cómo se diferencia lo que se propone aquí).
17. Estrategia de adquisición de clientes
18. Análisis de Riesgos
19. Estado de desarrollo y hoja de ruta hasta el producto/servicio final (Idea, prueba de concepto, prototipo, implementación/validación de prueba de campo, producto final)
20. Tecnología (uno o dos párrafos para cada punto)
21. Descripción de la tecnología
22. Innovación tecnológica
23. Propiedad Intelectual. Libertad para actuar. Barreras de conocimiento frente a competidores
24. Finanzas (uno o dos párrafos para cada punto)
25. Modelo de coste/beneficio
26. Números de coste/precio
27. Necesidades de financiación (fuentes de financiación, necesidad para distintas etapas o distintas tareas como desarrollo, comercialización, internacionalización, etc)
28. Caracterización de la propuesta (escoger una de las opciones entre paréntesis o dar un valor numérico)
29. Originalidad (Innovación de un producto existente, desarrollo incremental, disruptivo)
30. Grado de madurez de la propuesta (idea, prueba de concepto, prototipo, validación en campo, producto en mercado)
31. Posición de la cadena de valor (proveedor de componentes, desarrollador, proveedor tecnológico, proveedor de servicio, comercialización final)
32. Origen de la idea de innovación (estudio de mercado, percepción del hueco, comunicación de la necesidad por parte del mercado potencial)
33. Años de experiencia en gestión (valor numérico)
34. Años de experiencia en tecnología (valor numérico)
35. Sector de mercado principal (telecomunicaciones, energía, defensa, transporte, turismo, banca, etc)
36. Tipo de mercado (Gobierno, clientes privados proveedores de servicios, usuarios finales)
37. Marco geográfico (Local, regional, nacional, global)
38. Grado de realización de la tecnología (TRL) (1-9) (Siendo 1 el comienzo de la tecnología) (valor numérico)
39. Grado de maduración del modelo de negocio (1-9) (Siendo 1 la etapa de concepción inicial) (valor numérico)
40. Potencial beneficio por parte del usuario (Medicina o Vitamina, es decir necesidad o mejora)