

Guía para realizar un proyecto digital

Paso 1: Presentación

Empezamos a presentar a vuestro equipo, a qué nos dedicamos. Esta primera parte, tiene que ser directa y concisa. Dejar claro cual es el proyecto y la solución que aportáis a un problema concreto.

Paso 2: El equipo humano

Mostrar la gente qué hay detrás del proyecto y qué cargos desarrollan en el equipo.

Paso 3: El problema

Se debe exponer un problema existente, un problema sin solución a priori, que vuestro proyecto ha resuelto.

Paso 4: Las ventajas

Ventajas que ofrece y **qué valor aportamos respecto a la competencia**. Debemos tener en cuenta que quizás no somos la única empresa del sector y necesitamos dejar claro que nos hará destacar, que podemos solucionar o que valor aportamos que el resto no.

Paso 5: La solución

¿Cómo vamos a solucionar el problema? Aquí radica la clave para atraer a los inversores sin generar dudas o desconfianzas.

Paso 6: El producto

Explicar **cómo funciona nuestro proyecto**, qué herramientas y mecanismos utilizamos para desarrollarlo. En esta parte del desarrollo, podemos utilizar ejemplos de cómo nuestro proyecto digital, puede solucionar el problema existente.

Paso 7: El mercado

¿A quién va dirigido nuestro proyecto? ¿A qué sector de mercado vamos a vender nuestro producto? Explicar cual es nuestro público objetivo y el [target](#) *

*target : nuestro público objetivo y público potencial, ya sea de un eCommerce (clientes) o de una campaña de marketing (audiencia), Es decir, es toda aquella persona que puede llegar a interesarle lo que vendemos.

Paso 8: Competencia

¿Existen alternativas a la solución que estamos proponiendo? Enumerar toda la competencia que tendremos , que nos diferencia de ella y qué valor os distingue.

Paso 9: Modelos de negocios

Este apartado muy importante para captar inversores. Explicar de manera rigurosa cuáles son los ingresos y en qué periodos tenemos estimado recibirlos. Exponer un calendario con todos los costes e ingresos según la implementación de nuestro proyecto.

Paso 10: Inversión

¿Cual es nuestro presupuesto inicial? Explicar a dónde queremos llegar respecto al punto inicial. Se recomienda partir de una base de inicial modesta, hasta llevar a cabo la implantación real de nuestro proyecto. Una vez hecho esto, se puede optar a expandir el modelo de negocio y explorar otras fuentes de financiación para llegar a más consumidores.