

RESUMEN EJECUTIVO: BREVE GUÍA DE USO

El resumen ejecutivo es una herramienta de gran utilidad para sintetizar y destacar los elementos más importantes de vuestro plan de negocio. Este documento os permitirá aportar, de una manera sencilla y directa, visión sobre tu idea de negocio así como del desarrollo de la startup a día de hoy.

En este sentido, constituye vuestra carta de presentación ante stakeholders, por lo que es importante trabajarlo de manera adecuada para comunicar el valor de vuestra startup de forma clara y atrayente.

A continuación, se describen los apartados que componen el modelo de resumen ejecutivo propuesto por Hubbik:

1- Resumen

Describe de manera concisa en qué consiste la idea de negocio de vuestra startup: qué problema aborda, cómo pretende solucionarlo, cuál es la principal aportación de valor y cuáles son sus valores diferenciales.

2- Equipo promotor

Indica quién compone vuestro equipo emprendedor. Aspectos del equipo como los estudios y experiencia relacionados con la idea, el puesto que ocupa cada uno de ellos dentro de la startup y el porcentaje de jornada dedicado al proyecto, son fundamentales para ofrecer una visión completa de vuestra capacidad para llevar a cabo la idea propuesta.

3- Producto/solución

Detalla cuál es la propuesta de producto y/o servicio que pretende dar respuesta a la necesidad planteada. En este apartado es importante introducir la descripción técnica del producto y/o servicio propuesto, especificando cómo da respuesta a la necesidad identificada.

4- Ventajas competitivas.

Identifica cuáles son los valores que hacen tu propuesta diferente respecto a las existentes en el mercado. Recuerda que la sostenibilidad de una startup viene dada, principalmente por sus ventajas competitivas actuales y futuras, por lo que la identificación de las mismas un aspecto fundamental de la propuesta de valor de la empresa.

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).



**5- Modelo de negocio**

Describe de qué manera vas a conseguir rentabilizar la idea propuesta. En este sentido, la descripción de la propuesta de valor asociada a cada uno de los segmentos estratégicos identificados así como las vías de monetización planteadas, serán claves para ofrecer una visión consistente en este apartado.

6- Mercado objetivo

Pon en valor el mercado potencial al que se dirige tu propuesta, tanto a nivel cualitativo, con la descripción del target, como a nivel cuantitativo, identificando el volumen de negocio existente, en las áreas geográficas de interés, en base al target descrito.

7- Competència

Identifica aquellas empresas que operan en el mismo mercado o sector al que se dirige tu idea de negocio. Es importante contemplar tanto la competencia directa, aquella que vende el mismo producto, en el mismo mercado y se dirige a tu mismo target, como la indirecta, aquella que vende en el mismo mercado, se dirige a tu mismo target pero lo hace mediante productos sustitutivos.

8- Hitos logrados

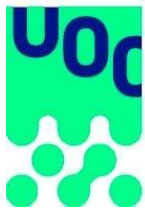
Describe qué habéis logrado hasta el momento: hitos de desarrollo de producto y negocio, premios, financiación o cualquier otro aspecto que creáis conveniente destacar y que ejemplifique el buen recorrido de vuestra startup.

9- Hitos por conseguir

Identifica, brevemente, los hitos más importantes de vuestra futura hoja de ruta. Es importante evidenciar una planificación de proyecto a medio plazo para convencer de que la idea es factible. En este sentido, es esencial definir una hoja de ruta, como mínimo, a un año, siendo recomendable ampliarla hasta tres años en casos de proyectos con una idea y producto/servicio más consolidado.

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).





RESUM EXECUTIVO: BREU GUÍA D'ÚS

El resum executiu és una eina de gran utilitat per a sintetitzar i destacar els elements més importants del vostre pla de negoci. Aquest document us permetrà aportar, d'una manera senzilla i directa, visió sobre la teva idea de negoci així com del desenvolupament de la startup avui dia.

En aquest sentit, constitueix la vostra carta de presentació davant stakeholders, per la qual cosa és important treballar-lo de manera adequada per a comunicar el valor de vostra startup de manera clara i atraient.

A continuació, es descriuen els apartats que componen el model de resum executiu proposat per Hubbik:

1- Resum

Describeu de manera concisa en què consisteix la idea de negoci de vostra startup: quin problema aborda, com pretén solucionar-ho, quina és la principal aportació de valor i quins són els seus valors diferencials.

2- Equip promotor

Indica qui integra el vostre equip emprenedor. Aspectes de l'equip com els estudis i experiència relacionats amb la idea, el lloc que ocupa cadascun d'ells dins de la startup i el percentatge de jornada dedicat al projecte, són fonamentals per a oferir una visió completa de la vostra capacitat per a dur a terme la idea proposada.

3- Producte/solució

Detalla quina és la proposta de producte i/o servei que pretén donar resposta a la necessitat plantejada. En aquest apartat és important introduir la descripció tècnica del producte i/o servei proposat, especificant com dona resposta a la necessitat identificada.

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).





4- Avantatges competitiu.

Identifica quins són els valors que fan la teva proposta diferent respecte a les existents en el mercat. Recorda que la sostenibilitat d'una startup ve donada, principalment pels seus avantatges competitiu actuals i futurs, per la qual cosa la seva identificació és un aspecte fonamental de la proposta de valor de l'empresa.

5- Model de negoci

Descriu de quina manera aconseguiràs rendibilitzar la idea proposada. En aquest sentit, la descripció de la proposta de valor associada a cadascun dels segments estratègics identificats així com les vies de monetització plantejades, seran claus per a oferir una visió consistent en aquest apartat.

6- Mercat objectiu

Posa en valor el mercat potencial al qual es dirigeix la teva proposta, tant a nivell qualitatiu, amb la descripció del target, com a nivell quantitatiu, identificant el volum de negoci existent, en les àrees geogràfiques d'interès, en base del target descrit.

7- Competència

Identifica aquelles empreses que operen en el mateix mercat o sector al qual es dirigeix la teva idea de negoci. És important contemplar tant la competència directa, aquella que ven el mateix producte, en el mateix mercat i es dirigeix al teu mateix target, com la indirecta, aquella que ven en el mateix mercat, es dirigeix al teu mateix target però ho fa mitjançant productes substitutius.

8- Fites assolides

Descriu què heu aconseguit fins al moment: fites de desenvolupament de producte i negoci, premis, finançament o qualsevol altre aspecte que cregueu convenient destacar i que exemplifiqui el bon recorregut de vostra startup.

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).





9- Fites a assolir

Identifica, breument, les fites més importants del vostre futur full de ruta. És important evidenciar una planificació de projecte a mitjà termini per a convèncer que la idea és factible. En aquest sentit, és essencial definir un full de ruta, com a mínim, a un any, essent recomanable ampliar-lo fins a tres anys en casos de projectes amb una idea i producte/servei més consolidat.

El #SpinUOC recibe el apoyo de la Secretaría de Universidades e Investigación del Departamento de Empresa y Conocimiento de la Generalitat de Cataluña y la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

