**Zeint Co.**

**PROYECTO resumen ejecutivo**

1.¿En qué consiste resumidamente el proyecto?

2.¿Cómo se lo contarías a una mamá o a una abuela? ¿y a un inversor? ¿y a un potencial colaborador?

3.¿Qué nicho hemos detectado?

4.¿En qué consiste el negocio?

5¿Cuáles son las fuentes de ingresos?

6¿Cuál es la inversión a realizar?

7¿Cuándo empezará a ser rentable?

8Debemos realizar el plan económico financiero

9¿Quiénes son los emprendedores?

10¿Por qué creemos que el negocio funcionará?

**PROPÓSITO**

11¿Cuál es la misión última del proyecto? ¿Hacia dónde quiero llegar con él?

12.Si tuvieras que asociarlo a valores, ¿con cuáles lo vinculamos?

**SATISFACTOR**

¿Cuál es el satisfactor de tu producto/servicio? ¿Qué necesidad/problema viene a resolver?

¿En qué se diferencia concretamente de otros que están en el mercado?

¿Cuán sólido es este diferencial?

¿Cómo crees que podes hacer sostenible en el tiempo este diferencial?

**CONTEXTO**

* ¿Cuáles son las empresas líderes del mercado actual?
* ¿Qué amenazas y oportunidades crees que hay en tu sector?
* ¿Cuál es tu modelo de negocios? ¿Cómo es el modelo de negocios de tu competencia?  
   ¿Cómo desarrollamos esto?
* ¿Qué empresas o rubros podrían aliarse o crear sinergias con tu producto/servicio?   
   Supermercados que dispongan de servicio online /ecommerce y cualquier empresa de consumo masivo que ofrezca venta directa como unilever
* ¿Quiénes son los líderes de tu sector? ¿Cuál de ellos te parece un buen referente?
* ¿Te identificas con algún líder? ¿En qué aspectos? ¿Cuáles te gustaría desarrollar?

**STORYTELLING**

* ¿Cuál es la historia que querés contar con tu producto/servicio? Introducción - Nudo - Desenlace
* ¿Quiénes crees que pueden identificarse con esa historia?
* Si tu producto fuera una persona ¿Cómo sería? (Gustos, características, nivel socioeconómico, genero, qué productos consume -más allá de los del rubro de tu producto-)

**STORYDOING**

* ¿Cómo llevarías a la realidad esa historia que querés contar?
* ¿Cómo la acercás a tu cliente? (canales de distribución, logística, layout)
* ¿Cómo le haces llegar el mensaje? (medios de comunicación, redes sociales, etc.)
* ¿Cómo se la presentas? (packaging, mensaje, marca, slogan, colores)

**PRODUCTO INTELIGENTE**

* Pensá una evolución de tu producto. ¿Qué podrías ofrecer más adelante o complementariamente a lo que ofrecés hoy? ¿Qué nuevas características debería tener tu producto para evolucionar? etapas o ciclos de vida
* Pensá un nuevo mercado para tu producto. ¿A qué nuevos tipos/categorías de clientes podrías ofrecerlo? ¿Cómo harías para llegar a ellos? ¿Qué deberías cambiar de tu producto cómo está hoy?
* histograma de precios / evolución de precio
* Cubrir inflación
* Membresías
* Envíos gratis

**COMERCIAL / MARKETING**

**ANÁLISIS COMPETITIVO**

Análisis FODA

Análisis de la Cruz de Porter

¿Qué estrategia Genérica según Porter adoptará?

**¿CÓMO GANAMOS DINERO?**

¿Cuál es el Modelo de Negocios?

Detalle cuáles serían las diferentes ventas que pueden generarle un ingreso al negocio.

Describa los Puntos de Venta que tiene el negocio y la cantidad de fuerza de ventas que tiene en cada uno.

**ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN**

* ¿A través de qué canales comunicará el satisfactor?
* ¿Con presencia en qué medio, cuántas veces por día, semana, mes, año?
* ¿De cuántos segundos será la pieza?
* ¿En qué zonas se publicarán las gráficas?
* ¿Qué presupuesto aproximado se destina?
* ¿Qué piezas comunicacionales se generarán para los diferentes medios si es que tuviera presencia? (TV, gráfica, radio, web, Mobile, Vía pública, etc.)
* Ejemplo de Publicidad
* ¿Qué promociones tendrá?
* Vinculaciones web: Relacionamiento y Community Management.
* Se posicionará como líder o seguidor, ¿por qué?

**LA DEMANDA**

* Estimación de la Demanda
* Nichos de Mercado (Estadísticas de Nicho y de Negocios Similares Presentes en el mismo)
* Agente Comprador VS Agente Consumidor. ¿Quién es quién?

**VENTAS**

* ¿Cómo estará definido el esquema de incentivo de venta?
* ¿Qué beneficios tendrán los empleados por objetivos alcanzados?

**SERVICIOS POSVENTA**

* ¿Cómo será la ingeniería del servicio posventa?
* ¿Cuántos empleados se destinarán a tal fin y en qué rango horario?
* ¿En qué casos se permite la devolución del producto y en cuáles no?

**OPERACIONES / LOGISTICA**

Localización de la empresa.

¿Por qué eligieron el lugar de establecimiento? (Considerar habilitaciones, subsidios, impuestos, etc.)

Layout del almacén, fábrica, negocio o local desde que ingresa la mercadería hasta que sale. En el caso del servicio, el Layout de la experiencia.

Diagrama de la cadena de valor del producto (Aquí tienen que explicar cuáles es el camino operativo hasta que la propuesta de valor llega al cliente y los recursos aplicados. Ejemplo: compramos el material a tal y cual empresa, pasa por una maquina H que tarda X tiempo en hacerse, etc.  Sería para que puedan cuantificar el trabajo y entender si la producción se condice con la estimación de la demanda)

Control y manejo de inventarios: ¿Cómo será la operatoria y/o cuál va a ser la política?

* Logística: ¿Cómo llega el producto al cliente? En el caso de emprendimientos a través de la web, explicar cómo sería la experiencia de uso del cliente, que les pide, seguridad del sitio, tecnología aplicada, etc.
* En el caso de devolución del producto adquirido, ¿cómo funciona la logística inversa?
* En caso de elaboración, ¿cuánto es lo máximo que pueden fabricar, cuánto es lo máximo que pueden transportar y por qué medio?
* ¿Conviene vehículo propio o contratarán flete externo? ¿Cuáles son los costos de envío de los productos?
* ¿Qué zona van a cubrir con las entregas?
* ¿Conviene realizar envíos? ¿Cuál es la cantidad mínima para realizar envíos a domicilio? ¿Se cobrará un extra por realizar envíos?
* ¿Conviene tener un local abierto al público para que los clientes retiren la mercadería?
* ¿Cuánto bajo los costos si es el cliente el que retira el producto?
* Escalabilidad operativa: Crear un posible escenario de escalabilidad operativa que soporte las ventas.
* Relacionar los Momentos de Verdad definidos en la experiencia, cómo lo van a ejecutar y qué costo les representa: desde que captan al cliente, hasta su monetización y entrega del producto/servicio, promesa de que reciba el producto en el lugar, condición, costo y tiempo pactado, etc.
* Benchmark: ¿cómo operan mis competidores?

**ADMINISTRACION / FINANZAS**

**ADMINISTRACIÓN**

* ¿Cómo va a ser la facturación y por qué? (A, C, etc.)
* ¿Cómo será el pago a proveedores? (Días, horarios, modos, cuando se cobre o a los pocos días o 30-60 días)
* ¿Cuáles son los medios de pago?
* ¿Quién y de qué modo gestionará las Cobranzas? (Teléfono, mail, etc.)
* ¿Cómo será el método de registración de las operaciones?
  + Insumos: papel, resmas, talonarios.
  + Sistemas: Estructura tecnológica, terminales de entrada y salida.
  + Tiempos: ¿Cuánto tarda en implementarse? ¿Cuánto tiempo ocupamos en la carga de datos?

**RRHH**

¿Qué cantidad de empleados necesita el negocio para arrancar? ¿Cómo se distribuyen por sectores de la empresa/negocio?

Detalle de las funciones de los puestos a ocupar por sector.

¿Cuál es el perfil de empleados requerido según el puesto?

¿Cuál serán las formas de contratación de empleados? (Sin contrato ni recibo de sueldo, fijo, pasantía, en blanco, a prueba, etc. ¿Por qué?

¿Sobre qué convenio de trabajo se enmarcará los sueldos?

¿Cuál será el criterio para incorporar una persona más al negocio?

¿Cuáles serán los sueldos de los socios?

**CONTABILIDAD / LEGALES**

* ¿Qué figura legal adoptarán y por qué causa? (Monotributo, SA, SRL, Responsable Inscripto)
* ¿Qué impuestos tendrán que declarar para esa figura legal?
* ¿Cúales serán los honorarios contables y legales, y de qué se encargan estos profesionales concretamente?
  + ¿Cómo se distribuirán las ganancias del negocio? ¿A qué le llaman ganancias?
* ¿Qué dificultades ambientales, sociales o culturales se deben considerar para que no atenten contra el negocio?
* ¿El negocio tiene algún beneficio fiscal e impositivo?
* ¿Existen lugares con beneficios fiscales dónde operar? ¿Por qué causa se instalan o no se instalan ahí?
* Patentes y/o derechos de propiedad intelectual: ¿está protegido el producto? Si no, ¿cómo se debe efectivizar lo anterior?

**RECURSOS**

* Enumeración de recursos que necesitará para la operatoria normal. Ej. Inventario Mobiliario, flota de autos, tecnología, maquinarias, etc.
* ¿Qué sistema de gestión se utilizará? (Excel, Tango, SAP, sistema enlatado, Google Drive, etc.) ¿Por qué causa? ¿Cuáles son los costos de adquisición y mantenimiento?
* ¿Cómo será de la disposición del local (layout) en cuanto a bienes, empleados, depósitos u oficinas?

**FINANZAS**

* Inversión inicial
  + Detalle de lo necesario
  + ¿Cuánto dinero se necesita?
  + ¿En qué momentos se necesita?
* Armar el Flujo de Fondos, contemplando ingresos, gastos variables y fijos, márgenes Brutos/Netos, impuestos y rentabilidad acumulada.
* ¿Cuál será el Punto de equilibrio? (En pesos y en unidades)
* Seleccionar los ratios/índices de interés (opcional)
* De acuerdo a las disponibilidades de caja mensuales, ¿consideran que tendrían capacidad de respuesta rápida o lenta ante imprevistos?
* ¿Cuál será la política de precios adoptada? (Margen, valor esperado, o según el promedio de la competencia)
* Análisis de endeudamiento
  + ¿Necesito socios?
  + ¿Cuál será el préstamo a tomar?
  + ¿Cómo se efectivizará la devolución? (mensual, semestral, pago único)
  + Porcentaje cedido de la empresa si hubiera, y por qué causa. ¿Cómo impactaría esto en las decisiones del negocio?
  + ¿Qué garantías ofrecen a los inversores?
* Si disponen del dinero de la inversión inicial, ¿en que se invierte primero el dinero? ¿Cuál sería la prioridad?
* ¿Cuánto dinero necesito para vender 10-50 y 100 veces más?
  + ¿Cómo impacta eso en los recursos?
  + ¿Cómo impacta en la capacidad operativa?
* Si el cliente no les compra, ¿dónde creen que gastan ese dinero que no va a uds.?
* ¿Alquilo o compro el local?
* ¿Alquilo o compro el transporte?
* ¿En qué momento del emprendimiento se inyectará más dinero para hacer qué cosa: resignificar, reposicionar? ¿Cuánto dinero? ¿Cómo se financia esto?