Memoria Idea de Negocio Innovadora

(Máxima extensión 6 pág. A4)

# DENOMINACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA:

## Denominación y descripción general de la idea de negocio

Denominación:

Breve descripción:

## Descripción de los productos o servicios (Describir las actividades fundamentales de tu proyecto, y los productos/servicios que se quieren suministrar)

## Cuál es tu diferenciación y tu propuesta de valor.

# MERCADO POTENCIAL: CLIENTE, COMPETENCIA, Y VENTAJA COMPETITIVA

## Necesidad existente en el mercado y oportunidad detectada (Describir el mercado que se pretende abordar y las oportunidades que presenta)

## Escalabilidad e internacionalización. (Argumentar si el proyecto es escalable y si tiene proyección internacional)

## Descripción de los tipos de clientes. (En este apartado debes definir y concretar sobre tu perfil de clientes)

## Competencia existente (Describir los competidores existentes: tipos de empresas y productos que ofrecen y cuál es tu ventaja frente a dichos competidores)

# ESTADO DE DESARROLLO DEL PROYECTO Y PROYECCIÓN FINANCIERA

## Explicar en qué punto se encuentra el proyecto en la actualidad (Indicar si se trata sólo de una idea, si es un proyecto en fase de investigación, si se está desarrollando el Plan de Negocio, si ya ha realizado las primeras validaciones con clientes o no…)

## 3.2 Esboza de forma sencilla un plan económico y financiero.

Plan de inversión inicial:

* Inversiones a realizar en el arranque: Conceptos e importe.
* Como vas a financiar las inversiones iniciales.

Plan económico:

* Especificar productos y/o servicios y cuantificar precios.
* Estimación de venta del primer año.
* Previsión total facturación año 1.
* Previsión total gastos año 1.

# 4.- DATOS DEL EQUIPO PROMOTOR

Describir los miembros del equipo, su vinculación con la UPO y su aportación a la futura empresa, así como, si procede, la descripción de las personas o perfiles profesionales que deberían unirse al mismo para completarlo. Incluir para cada miembro del equipo, la información suficiente sobre su formación y experiencia aplicable al proyecto empresarial propuesto. Serán valoradas positivamente aquellas propuestas presentadas por un equipo promotor mixto, formado por estudiantes y al menos, un profesor de la UPO con un papel relevante en el equipo. Si son varias las personas promotoras modificar el apartado e indicar “promotores principales”.

# 4.1.- PROMOTOR PRINCIPAL:

* NOMBRE Y APELLIDOS:
* DNI: TELÉFONO:
* CORREO ELECTRÓNICO:
* DOMICILIO:
* ESTUDIOS:
* VINCULACIÓN CON UPO:
* ¿HAS PARTICIPADO EN ALGÚN PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO (EMPRENDEVIRUS, UNIVERGEM, IDEAS FACTORY…)?:

# 4.2.- OTROS MIEMBROS DEL EQUIPO PROMOTOR

* NOMBRE Y APELLIDOS:
* DNI: TELÉFONO:
* TELÉFONO:
* CORREO ELECTRÓNICO:
* ESTUDIOS:
* VINCULACIÓN CON UPO:
* ¿HAS PARTICIPADO EN ALGÚN PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO (EMPRENDEVIRUS, UNIVERGEM, IDEAS FACTORY…)?:

# 5. MODELO DE NEGOCIO DEL PROYECTO.

Segmento de clientes:

¿Para quién estas creando valor?

¿Quiénes son los clientes más importantes?

Propuesta de valor:

¿Qué ofrecemos?

¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

*Partners* clave:

Redactar a los colaboradores

(proveedores y socios) estratégicos para el correcto funcionamiento de nuestro negocio

Relaciones con clientes:

¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener con nuestro cliente?

Actividades clave:

¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor?

¿De qué manera las llevo a cabo?

Recursos clave:

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

¿Qué recursos materiales, humanos, tecnológicos…?

Canales:

¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?

¿Cuál es el canal que mejor funciona?

¿Cuál es el que tiene una mejor relación eficiencia-costes?

Estructura de costes:

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?

Flujo de ingresos:

¿Por qué están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente?

¿Cómo vamos a monetizar nuestro modelo de negocio?

¿De donde vienen los ingresos de nuestro modelo de negocio?