

**Guía de memoria de presentación de
proyectos empresariales para acceso a
espacios de Parque Científico y Tecnológico
de Tenerife**

Contenido del resumen y la presentación¹

1. Nombre y descripción del proyecto.

Breve, una línea. Qué producto y para quiénes.

2. ¿En qué consiste la oportunidad de negocio?

Identifica los segmentos de clientes y por cada uno de ellos:

- La necesidad o el problema identificado y la solución que aporta el proyecto.
- Explica la propuesta de valor.
- Demuestra qué segmentos de clientes están dispuestos a pagar por el producto y cómo (con cifras).
- Cuantifica el tamaño del mercado y su capacidad de compra, define la frecuencia de consumo.

Timing: ¿por qué no se había hecho esto antes?, ¿por qué es ahora el momento adecuado para hacerlo?

3. El modelo de negocio objetivo.

Utiliza el método Canvas (Alexander Osterwalder, 2004), presenta el modelo objetivo (no necesariamente el actual) en un lienzo. Explica brevemente cómo funciona el negocio.

4. Las ventajas competitivas.

¿Quién es tu competencia?, ¿cuál es su modelo de negocio y qué mercado tiene?

¿En qué consiste la innovación de tu proyecto?, ¿en qué secciones del modelo?

5. La escalabilidad.

Identifica qué motores de crecimiento utilizas para la expansión del negocio y por cada uno explica:

- ¿Cómo funciona?

¹ Deberán trabajarse todos y cada uno de los apartados señalados en negrita, de forma escueta y contestando a lo que se pregunta.

- ¿Qué canales utilizas?
- ¿Qué resultados has conseguido?

6. El equipo.

Según su participación en las actividades clave definidas en el modelo de negocio presenta a los miembros del equipo, su formación y experiencia profesional y específicamente en la gestión de negocios. No hace falta una estructura, sólo quién responde por qué.

7. Estado actual del proyecto.

Exactamente dónde está el proyecto y qué ha conseguido, cuánto tiempo os ha llevado. Por cada una de las secciones del modelo de negocio explica ¿qué elementos están validados o en activo?, muéstralo en el lienzo.

Sociedad creada y socios actuales. Inversión captada y sus fuentes. Otras líneas de financiación.

8. Estrategia de desarrollo del proyecto: road map (Hoja de Ruta/Faseo)

El proyecto debe transitar por varias etapas de puesta en marcha, consolidación y de expansión (por productos, mercados, canales, etc.). Cada etapa debe tener asociados objetivos, plazos, contenidos y recursos bien definidos.

9. Previsiones económicas.

Cuenta de explotación (pérdidas y ganancias) previsional para 3 años: ingresos, gastos, beneficios netos y caja. Una tabla clásica y sencilla, los ingresos por fuentes, los gastos agrupados por partidas, todo según lo definido en el modelo de negocio.

10. Financiación necesaria en cada etapa del proyecto.

En el caso de necesitar algún tipo de financiación especificar cuál y cuantía (subvención, préstamo, ...).