

Guía para la realización de la MEMORIA de proyectos empresariales, para la solicitud de acceso a viveros de empresas de INtech Tenerife



1. Nombre y descripción del proyecto.

Nombre y breve descripción del proyecto, indicando producto o servicios que ofrece.

2. Oportunidad de negocio

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

- Explicar la necesidad o el problema identificado y la solución que aporta el proyecto.
- Indicar la propuesta de valor.
- Demostrar qué segmentos de clientes están dispuestos a pagar por el producto o servicio y cómo (con cifras).
- Cuantificar 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. Modelo de negocio

Explicar el modelo de negocio utilizando el método Canvas (Alexander Osterwalder, 2004), presenta el modelo objetivo (no necesariamente el actual) en un lienzo.

4. Ventajas competitivas

Analizar las ventajas competitivas identificando:

- Los principales competidores, su modelo de negocio y cuota de mercado
- Grado de innovación que incorpora el proyecto respecto a la competencia y en qué secciones del modelo de negocio

5. Escalabilidad

Identificar qué motores de crecimiento utilizas para la expansión del negocio y por cada uno indicar:

- Cómo funciona
- Qué canales se utilizan
- Qué resultados se han conseguido

6. Equipo

Nombrar el equipo de trabajo según su participación en las actividades clave definidas en el modelo de negocio, indicando su formación y experiencia profesional y específicamente en la gestión de negocios.

7. Estado actual del proyecto

- Describir brevemente trayectoria del proyecto hasta la actualidad indicando estado actual del proyecto, logros obtenidos y tiempo transcurrido desde el inicio.
- Explicar aquellos elementos validados o en activo, por cada una de las secciones del modelo de negocio (muestra en el lienzo)
- Indicar la forma jurídica creada y socios actuales si los hubiera.
- Señalar las distintas fuentes de financiación e inversión captada

8. Estrategia de desarrollo del proyecto

Realizar una hoja de ruta o faseo (road map) considerando que 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

Aportar la cuenta de explotación (pérdidas y ganancias) previsible para tres años: ingresos, gastos, beneficios netos y caja, mediante una tabla clásica y sencilla, en la que se indique 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 cuánta (subvención, préstamo, ...).