

25 URTE

—  *entreprenari*



PREMIOS
**MANUEL
LABORDE
WERLINDEN**
SARIAK

Guion memoria

NUEVAS INICIATIVAS INNOVADORAS

Introducción

Las personas interesadas en optar al Premio deberán presentar una memoria, cumplimentada siguiendo el guion que se detalla a continuación, junto con un Resumen Ejecutivo.

Resumen Ejecutivo

Este Resumen deberá tener como máximo una extensión de dos páginas y deberá resaltar los aspectos fundamentales de la “Iniciativa Innovadora”.

1.- Las personas emprendedoras

- 1.1.- Experiencia en el mercado al que va dirigido el producto o servicio que se presenta
- 1.2.- ¿Ha contado con algún medio para desarrollar el proyecto?, Explíquelo
- 1.3.- Describa brevemente el proceso y el tiempo que lleva desarrollando el proyecto; el origen y las razones que le llevan a plantearse esta iniciativa
- 1.4.- Grado de dedicación futura al proyecto:
 - ✓ A tiempo completo, asumiendo el papel de promotor/ra.
 - ✓ A tiempo parcial.
 - ✓ ¿Qué personas necesita para llevar adelante el proyecto?
 - ✓ No necesito a nadie o no están identificados.
 - ✓ He identificado los siguientes perfiles/personas.
- 1.5.- Aspectos que, a su juicio son los más complejos del proyecto.
- 1.6.- Indique sus necesidades de formación y asesoramiento para desarrollar la iniciativa empresarial prevista.
- 1.7.- ¿Plantea alguna preferencia de ubicación física de la nueva actividad, en caso de consolidarse el proyecto? Explique cuál y por qué.
- 1.8.- Cuantificación preliminar del nivel de inversión requerido para la puesta en marcha de la iniciativa.

2.- La idea de negocio

- 2.1.- Descripción del producto o servicio que la empresa va a ofrecer indicando su grado de desarrollo y los aspectos o avances pendientes para que esté completamente listo.
- 2.2.- Necesidades que satisface y perfil de los clientes o consumidores.
- 2.3.- Descripción de los productos o servicios actuales en el mercado en el que deseamos operar, incluyendo aquellas empresas que satisfacen necesidades similares.

2.4.- Descripción de los aspectos innovadores del proyecto. Análisis comparativos de ventajas e inconvenientes del producto o servicio respecto a los ya existentes.

Nota: *Un proyecto es innovador cuando incorpora algún elemento nuevo, diferente al resto de los competidores, dentro del ámbito territorial en el que se vaya a competir. El elemento nuevo innovador puede ser el propio producto, puede encontrarse en la forma o sistema de producción, en la forma o sistema de comercialización, la logística, etc...*

2.5.- ¿Está el producto o proceso protegido mediante patente, modelo de utilidad o algún acuerdo?

2.6.- ¿Existe prototipo físico? ¿Ha sido probado? ¿O muestras? ¿Se cuenta con homologaciones?

2.7.- ¿Qué requerimientos de soporte tecnológico necesita su producto o proceso? ¿Está ya identificados? ¿En cuánto tiempo puede estar en el mercado?

- ✓ Investigación y desarrollo de producto o proceso.
- ✓ Desarrollo de software.
- ✓ Elaboración de prototipo o muestras.
- ✓ Adquisición de tecnología existente.
- ✓ Otros, describir:

3.- Mercado

3.1.- Breve descripción del mercado (o mercados si son varios los productos o servicios) en el que se va a introducir la nueva empresa; tipos de productos, dimensión territorial y su volumen estimado. Objetivos de captación de la nueva empresa para los primeros años.

3.2.- Elementos de diferenciación competitiva y barreras de entrada al mercado.

Nota: *Los elementos de diferenciación competitiva son aquellos que son importantes para vender: precio, diseño, plazo de entrega, calidad, marca, etc... En cada mercado unos son más importantes que otros.*

Las barreras de entrada son las limitaciones que se encuentra una empresa que quiera acceder al mercado y pueden ser de distinto tipo; la posesión de una tecnología que los demás no disponen, el cumplimiento de determinada certificación, la gran confianza de clientes muy conservadores, una gran capacidad financiera, medios de distribución, etc.

3.3.- ¿Quiénes van a ser los clientes de la nueva empresa: ¿empresas, consumidores, instituciones, ...? ¿Cuál es su perfil: número, concentración geográfica, capacidad de compra? ¿Quiénes son los clientes de referencia?

3.4.- ¿Quiénes van a ser los proveedores de la empresa? Indique su perfil, número, localización geográfica, especificidad/poder de negociación... ¿Posee contactos o acuerdos con alguno?

3.5.- ¿Existen regulaciones, normativas, homologaciones que afecten al producto o servicio a comercializar?

3.6.- ¿Quiénes son la principal competencia para la nueva empresa? ¿Qué cuota de mercado poseen? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles? (tecnología, calidad, capacidad financiera, marketing, distribución, ...)

4.- Objetivos, estrategias y planes

4.1.- ¿Cuál es su aspiración con este proyecto empresarial? ¿Cómo ve su evolución en los próximos años? ¿Se ha marcado objetivos concretos?

4.2.- Estrategia y plan de marketing; estimación de ventas, precios, red comercial, canales de distribución, comunicación & publicidad:

4.3.- Estrategia y plan tecnológico; elementos tecnológicos de diferenciación competitiva. Diseño y desarrollo de producto. Tecnologías importantes para adquirir o desarrollar. Fuentes de esas tecnologías (empresas centros y/o universidades). Vías para el desarrollo y transferencia tecnológica (proyectos de I+D, colaboraciones, ...)

4.4.- Estrategia y plan de producción; breve descripción de las operaciones del proceso productivo desde aprovisionamiento hasta expedición. Operaciones internas y subcontratadas. Principales medios (instalaciones, maquinarias, utillajes, ...). Flexibilidad del proceso, tipos de producto (referencias) y volúmenes de producción:

4.5.- Política de acuerdos y alianzas; ¿Tiene suscritos o previstos acuerdos con otras organizaciones? Centros de I+D, proveedores, clientes, competidores, etc.

4.6.- Recursos Humanos; principales puestos a cubrir, funciones y perfiles requeridos. Organigrama. Calendario de incorporaciones, puestos fijos y no fijos.

5.- Proyecciones económicas y financieras

5.1.- Inversiones necesarias en activos fijos materiales:

Concepto	Importe aprox. (sin IVA)	Aportación ya realizada (si procede)
Terrenos		
Edificios y locales		
Maquinaria		
Instalaciones		
Herramientas y utillajes		
Elementos de transporte		
Mobiliario y enseres		
Otros (indicar)		
TOTAL		

5.2.- Inversiones en activos inmateriales:

Concepto	Importe aprox. (sin IVA)	Aportación ya realizada (si procede)
Patentes y marcas		
Investigación y Desarrollo en producto o proceso		
Publicidad & promoción		
Otros (indicar)		
TOTAL		

5.3.- Cuentas de explotación previsionales
5.4.- Balances de situación previsionales
5.5.- Esquema de financiación previsto:

Recurso	Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Recursos propios				
Préstamos				
Capital Riesgo (o semilla)				
Subvenciones				
Otros				
TOTAL				

6.- Conclusiones

- ✓ Resuma en esquema DAFO los aspectos clave que hacen interesante acometer el nuevo proyecto empresarial: Puntos Fuertes, Puntos Débiles, Amenazas y Oportunidades.
- ✓ ¿Cuáles cree que son sus principales necesidades que pueden ser cubiertas desde BIC Gipuzkoa – Programa Entreprenari.
 - Apoyo al estudio de previabilidad tecnológico-comercial.
 - Apoyo al estudio de mercado.
 - Apoyo a la elaboración del Plan de Empresa (business plan).
 - Acceso a instalaciones, laboratorios o medios físicos.
 - Acceso a contactos en el mundo empresarial (expertos, financiación, ...)
 - Otros, describir:

7.- Fuentes de información utilizadas

Relación de entidades, personas, bases de datos, libros, revistas y cualquier otra fuente de información utilizada para la realización del estudio.