

## **PRESENTACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO A INVERSORES**

CONCISO: Mucha información en el menor número de palabras

NÚMERO DE DIAPOSITIVAS: entre 15 y 30 diapositivas en PowerPoint/Keynote

### **EMPRESA**

- Descripción de la empresa y de su negocio actual
- Definición de la empresa/negocio en una frase simple

### **PROBLEMA**

- Describe el “dolor” o problema del cliente (o del cliente del cliente)
- Describe cómo el cliente trata/soluciona el problema actualmente
- Muestra evidencias de la necesidad del cliente

### **SOLUCIÓN (PROYECTO)**

- Propuesta de valor y demuestra como mejora la vida del cliente
- ¿Por qué importa todo esto?
- Ilustra un caso de uso

### **TAMAÑO DE MERCADO**

- Identifica/perfila el cliente al que sirves y principales segmentos
- Calcula Mercado Total Disponible (TAM), Mercado Servible Disponible (SAM) y Mercado Target (SOM)

### **COMPETENCIA**

- Lista de competidores
- Lista de ventajas competitivas (¿sostenibles?, ¿suficientes para que el cliente adopte la solución propuesta?)
- Demuestra valor diferencial (¿protegido?)

### **PRODUCTO**

- Describe el Producto: forma, funcionalidades, características/“features”, arquitectura, propiedad intelectual
- Demuestra evidencia del “fit” mercado-producto, valor del producto para cliente, principales criterios de compra, distribución (acceso a cliente final) y ciclo de venta

### **MODELO DE NEGOCIO**

- Modelo de ingresos y estructura de costes (fijos vs. variables)
- Pricing (valor para cliente vs. coste vs. competencia)
- “Partnerships” y principales recursos que captamos de nuestros “partners”
- Lista de Clientes/“pipeline”

### **EQUIPO**

- Fundadores y Equipo Gestor
- Principales deficiencias identificadas, plan de contratación y plan de incentivos

### **PLAN FINANCIERO**

- Pérdidas y Ganancias, Balance y “Cash Flow” (punto de amortiguamiento)
- Participaciones Sociales y capitalización
- Necesidades de financiación actuales y futuras rondas de financiación
- Principales riesgos del negocio, y identificación de riesgos “mortales”
- Principales hitos en la ruta hacia el éxito