****

**RESUMEN EJECUTIVO PARA**

**SOLICITUD SELLO EIBT**

**AÑO 2023**

1. **Oportunidad de negocio y propuesta de valor (máx. 0,5 páginas)**
   1. **Descripción y justificación de la oportunidad de negocio** // Explicación de la realidad y naturaleza del problema que pretende solucionar. Descripción del dolor.

(Realismo, recurrencia y relevancia económica)

* 1. **Descripción de la idea negocio** // Descripción de la solución propuesta para resolver el problema anterior haciendo referencia a cliente y modelo de monetización.

(Síntesis y coherencia de la idea de negocio con la oportunidad descrita)

* 1. **Descripción y justificación de la ventaja competitiva** // Justificación de porqué el cliente nos va a comprar y análisis de sostenibilidad de esa ventaja a lo largo del tiempo.

(Sostenibilidad y fundamento de la ventaja competitiva)

1. **Socios, equipo y colaboradores** **(máx. 1 página)**
   1. **Miembros y experiencia del equipo promotor (socios)** // Descripción reseñas curriculares del equipo promotor, experiencia previa y funciones dentro del proyecto tanto a nivel de investigación, de dirección y comercial.

(Carácter multidisciplinar)

* 1. **Alineamiento equipo – modelo de negocio** // Descripción del desempeño cada uno de los miembros del equipo (socios y personal de la empresa) en cada uno de los eslabones de la cadena de valor.

(Adecuación de los perfiles con los puntos clave del negocio)

* 1. **Colaboradores** // Descripción de miembros externos al equipo promotor que pueden actuar como prescriptores, mentores o socios estratégicos y sus funciones dentro del proyecto (Alineamiento, relevancia con el modelo de negocio y concreción de la cooperación)

1. **Tecnología e Innovación (máx. 2 páginas)**
   1. **Descripción de la tecnología e innovación desarrollada**// Descripción del estado actual de la técnica, tecnología disponible y aplicada en este proyecto (Innovación incremental o rupturista)
   2. **Aportación de la tecnología a la propuesta de valor** // Descripción de la aportación de valor diferencial de nuestra propuesta, valoración de esta aportación en términos de nuevas funcionalidades o métricas de negocio. (Relación entre tecnología y ventaja competitiva)
   3. **Capacidad de I+D+i / Colaboración externa I+D+i //**

(Concreción de la capacidad de I+D+i, colaboradores, ...)

* 1. **Estrategia de protección del conocimiento, tecnología y resultados de los proyectos de I+D+i coherente con sector y modelo de negocio** //

(Patentes generadas, propiedad intelectual software, marcas y diseños, NDAs firmados, registros de variedades, etc.)

1. **Mercado, clientes y marketing mix (máx. 2 páginas)**
   1. **Descripción del macroentorno del mercado** // Análisis de factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos generales que afectan al proyecto a nivel macro.

(Calidad del análisis y repercusión en el modelo de negocio)

* 1. **Descripción del sector** // Descripción del nivel de atractivo del sector en base a la rivalidad existente en el mismo.

(Identificadas barreras de entrada, rivalidad existente, poder de negociación y productos sustitutivos)

* 1. **Tamaño del mercado y segmentación de clientes** // Especificar fuentes de información, canal de acceso al mercado, segmento de clientes que queremos atender e identificación de subconjunto de adoptadores tempranos.

(Fuentes de información. Tamaño y accesibilidad del mercado relevante. Homogeneidad del segmento. Justificación de la relación segmento de cliente – problema)

* 1. **Estrategia de marketing** // Descripción del producto/servicio, precio, canal de distribución y medios de publicidad para darlo a conocer.

(Definición y coherencia de la estrategia con el merado objetivo)

* 1. **Análisis de escalabilidad y posibilidades de internacionalización** // Análisis de la repercusión del incremento de la cifra de negocio en la estructura de costes fijos y variables. Identificación de otros mercados de relevancia dónde existe la misma problemática y avance de estrategia de entrada

(Definición y coherencia de la estrategia con el merado objetivo)

1. **Competencia (máx. 1 página)**
   1. **Estrategia competitiva (un párrafo)** //Descripción y justificación de factores de diferenciación o liderazgo en coste.

(Coherencia con el resto del plan)

* 1. **Segmentación de la competencia** // Descripción de competidores directos, genéricos y potenciales, ventajas y debilidades frente a la competencia.

(Grado y profundidad del análisis)

* 1. **Matriz comparativa de los aspectos más relevantes de la propuesta de valor** // Comparación técnica/funcional de las características de tu producto frente al de los principales competidores.

(Justificación de la ventaja competitiva y alineamiento con las necesidades del segmento de clientes)

1. **Modelo de negocio – Lean Canvaso Business ModelCanvas (máx. 1 página)**
   1. **Lienzo “Lean Canvas/Business ModelCanvas”** // puede obtener información adicional acerca de cualquiera de los modelos en los siguientes enlaces: <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

<http://javiermegias.com/blog/2012/10/lean-canvas-lienzo-de-modelos-de-negocio-para-startups-emprendedores/>

(Ajuste entre propuesta de valor y necesidades del cliente, pruebas piloto, métricas relevantes, descripción de las líneas de ingresos)

1. **Información Eco-Fin** [(n-2) a (n + 3)] **(máx. 1 página)**
   1. **Cuadro Pérdidas y Ganancias**
   2. **Cuadro Balance**
   3. **Ratio I+D+i/Recursos productivos vinculados**
   4. **Ratio de facturación tecnología / Facturación total**

(Coherencia con el modelo de negocio y con el resto de las métricas del mismo, realismo y nivel de desagregación)

1. **Hoja de ruta**
   1. **Hitos relevantes**// Describe los próximos hitos tecnológicos y de mercado que condicionan el éxito de tu proyecto. Sitúalos en un eje temporal considerando el mismo horizonte temporal de la información Eco-Fin (desde n-2 hasta n+3)
   2. **Métricas de negocio asociadas a los hitos** // identificación de las métricas de negocio más directamente relacionadas con la cifra de negocio de la empresa y fijación de objetivos en la línea temporal
   3. **Necesidades de financiación (rondas de inversión, …)** // Identifica las necesidades financieras para cumplir cada uno de los hitos anteriores y las posibles fuentes de las que podrían proceder los fondos

(Valoración del realismo y nivel de detalle de los hitos fijados, nivel de desagregación en métricas de negocio distintas a facturación, coherencia con el resto del plan y relación de causalidad entre estas y los resultados de la empresa)

1. **Financiación (ayudas y subvenciones, businessangels, …), premios e impacto en medios de comunicación (máx. 0,5 páginas)**

(Relevancia regional, nacional o internacional, especial atención a premios relativos a innovación o tecnología)

**Anexos:**

1. Documentación: Impuesto de Sociedades n-1 y n-2 (¿deducciones i+d+i, …)