

## **ANEXO II**

### **PLAN DE EMPRESA O NEGOCIO**

Número máximo de páginas: 17. Si se excede este número, las páginas restantes no se tendrán en cuenta para la evaluación.

Fuente y tamaño de letra: Arial 11.

Los solicitantes deberán presentar un plan de empresa a **dos años**, con todas las líneas de actividad que la empresa tenga previsto acometer en dicho plazo.

El documento deberá contener, al menos, los siguientes aspectos:

#### **1.- Resumen ejecutivo (máximo 1 página)**

- Presentación de la empresa y del sector de actividad, vinculación del proyecto con la formación o trayectoria de los promotores como base de la ventaja competitiva y del desarrollo de producto o servicio.

Indicar si hay aplicación de propiedad intelectual o industrial.

#### **2.- Descripción del producto**

Propuesta de valor

- Descripción del producto que se plantea desarrollar y sus aplicaciones.
- Ventajas que aporta al cliente o usuario en comparación con la oferta existente en el mercado. Problema/s o necesidad que solucionan o satisfacen.
- Originalidad y ventajas competitivas del producto. Destaque los aspectos innovadores y diferenciales del mismo.
- Descripción de los clientes potenciales a los que se dirige el producto.

#### **3.- Análisis estratégico**

##### 3.1. Mercado potencial, naturaleza del mercado.

- Tamaño potencial del mercado y cuota de mercado esperada. Datos de mercado más relevantes (TAM, SAM, SOM, evolución, localización).
- Estado del mercado: mercado nuevo, mercado existente y/o consolidado, mercado en fase de resegmentación, mercado en crecimiento...
- Análisis del entorno competitivo: Barreras potenciales de entrada y funcionamiento en el mercado.

##### 3.2. Competencia y ventajas del producto.

- Competidores más relevantes que se dirigen a tu segmento. Estrategia de la competencia: por precio, por diferenciación, por diversificación, por segmentación...
- Estudio comparativo de tu producto frente a la competencia. Ventajas y desventajas de tu producto.

#### **4.- Plan de desarrollo**

##### 4.1. Plan comercial y de estrategia de marketing.

- Objetivos generales y específicos.
- Describir la estrategia de comercialización de producto.

- Estrategia de fijación de precios
- Estrategia de venta de producto (canales directos o indirectos, offline u online...)
- Estrategia de promoción del producto. Acciones de comercialización (publicidad, promoción...).
- Describir la cadena de valor de tu producto, teniendo en cuenta todas las etapas involucradas en el proceso de producción y comercialización. Indicar los procesos y recursos clave del proceso productivo. Indicar el grado de dependencia de terceros de cada etapa.
- Describir las tareas de validación realizadas para el lanzamiento del producto. Resume los resultados.
- Objetivos comerciales y previsión de ventas.

#### 4.2. Plan tecnológico. Aspectos tecnológicos del proyecto.

- Tecnología propuesta. Necesidad tecnológica y su valor diferencial.
- Describir el grado de dependencia del proyecto respecto a la tecnología y su vulnerabilidad ante los nuevos avances tecnológicos.

#### 4.3. Plan de Organización y Recursos Humanos

- Composición de todos los miembros del equipo necesario para el desarrollo del proyecto y sus funciones dentro del proyecto, indicando:
  - Experiencia previa en gestión y/o en el sector de actividad al que se dirige el proyecto.
  - Formación académica.

#### 4.4. Aspectos legales del proyecto

- Elección de la forma legal para la ejecución del proyecto. Defender la idoneidad de la elección en el caso de no haberse creado.
- Acciones relacionadas con la gestión de la propiedad intelectual e industrial.

#### 4.5. Plan Económico-Financiero.

- Justifique la viabilidad económica y financiera del proyecto, presentando la previsión de los siguientes aspectos:
  - Plan de inversiones y financiación.
  - Presupuestos de tesorería (Trimestral el primer año).
  - Cuenta de Resultados.
  - Balance de situación.

### **5.- Análisis de sostenibilidad e impacto del proyecto.**

- Especificar los Objetivos de Desarrollo Sostenible sobre los que impacta el proyecto y detalla en qué manera contribuye a su consecución.
- En el caso de tratarse de un proyecto basado en Economía Circular, destacar los aspectos principales correspondientes con las R's (reutilizar, reciclar, reducir, rediseñar, recuperar, renovar, reparar) y cómo conectan con tu propuesta de valor.

#### **6.- Relación de hitos conseguidos y actividades desarrolladas.**

- Se deberá presentar la trayectoria del proyecto en el mercado y su posicionamiento, destacando aquellos elementos que considere la base de su evolución: características del producto, ventajas competitivas, posicionamiento comercial, canales de venta, precio u otros elementos relevantes. Defienda los puntos fuertes y débiles de su proyecto y los hitos conseguidos.

#### **7.- Plan de desarrollo a futuro.**

- Describa los objetivos a futuro para el proyecto, indicando los aspectos más relevantes previstos para su ideación y evolución en el mercado, indicando los principales hitos a superar en el proceso.