

ANEXO II

Resumen ejecutivo explicativo de la idea o solución emprendedora

Formato: PDF, letra Arial, tamaño 11

Extensión: hasta 3 páginas. Si se excede este número, las páginas restantes no se tendrán en cuenta para la evaluación.

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

1.- Problema y solución propuesta (hasta 20 puntos)

¿Existe un problema real y significativo que valga la pena resolver? ¿Es la solución propuesta clara, innovadora (o significativamente mejor que las alternativas existentes), viable técnicamente (incluso a un nivel conceptual inicial) y atractiva para el cliente? ¿Qué hace única la propuesta de valor presentada como idea? ¿Puede ser permanente o protegida/defendida de la imitación y la acción de competidores? Es importante ofrecer una respuesta no sólo declarativa, sino justificada para las preguntas anteriores.

2.- Tamaño y oportunidad de mercado (hasta 15 puntos)

¿Qué tamaño y características tiene el mercado objetivo? ¿Existe una tendencia de crecimiento en este mercado? ¿Quién es el cliente objetivo ideal (Early Adopter)? ¿Hay indicios de accesibilidad a este mercado? Es importante ofrecer una respuesta no sólo declarativa, sino justificada para las preguntas anteriores.

3.- Equipo inicial (hasta 25 puntos)

¿El equipo tiene las habilidades, experiencia y conocimiento relevante para abordar el problema y construir la solución? ¿Qué grado de compromiso tiene con la idea presentada? ¿El equipo es complementario?

4.- Validación inicial (hasta 15 puntos)

¿Se ha hablado ya con potenciales clientes? ¿Se ha recogido algún tipo de información sobre el mercado a través de encuestas, entrevistas, etc.? ¿Hay alguna evidencia temprana (aunque sea cualitativa) que respalde la hipótesis del problema o la solución desde el punto de vista comercial?

5. Modelo de Negocio - Hipótesis Inicial (hasta 10 puntos)

¿Cómo se generarán ingresos? ¿Se ha definido una estructura de costes esenciales para iniciar la actividad?