

Cuestionario “Startups y Proyectos Empresariales”

Introducción

Las personas interesadas en participar en la categoría “Startups y Proyectos Empresariales” deberán presentar el siguiente cuestionario debidamente cumplimentado.

El Tribunal se reserva el derecho a rechazar aquellas candidaturas que presenten un cuestionario incompleto o insuficientemente argumentado.

Índice

- 1.- Resumen ejecutivo
- 2.- Condiciones personales de los/las emprendedores/as
- 3.- Producto/servicio
- 4.- El mercado
- 4.- Objetivos y estrategias
- 6.- Plan de inversiones
- 7.- Recursos Humanos
- 8.- Plan Económico-Financiero
- 9.- Fuentes de información utilizadas

1.- Resumen ejecutivo

Este resumen deberá tener una extensión máxima de dos páginas y resaltar los aspectos fundamentales del **Proyecto Empresarial**.

2.- Condiciones personales de los/las emprendedores/as

2.1.- Experiencia en el mercado al que va dirigido el producto/ servicio que se presenta.

2.2.- Experiencia previa en el mundo empresarial.

2.3.- Grado de dedicación futura al proyecto:

- A tiempo completo, asumiendo el papel de promotor/a.
- A tiempo parcial.
- Identificar una persona que se haga cargo del mismo.
- Está ya identificada.
- Habría que identificarla.

2.4.- Medios con los que ha contado para desarrollar el proyecto.

2.5.- Tiempo que lleva desarrollando el proyecto.

2.6.- Si se consolida el proyecto, ¿cuál sería su grado de vinculación en el mismo?

- Profesional.
- Financiero.

2.7.- ¿Plantea alguna preferencia de ubicación física de la nueva actividad, caso de consolidarse el proyecto?

- Explicar cuál y el porqué.

2.8.- Cuantificación preliminar del nivel de inversión requerido para la puesta marcha de la iniciativa.

3.- Producto/servicio

- 3.1.- Descripción.
- 3.2.- Necesidades que satisface.
- 3.3.- Descripción de los productos/servicios existentes que satisfagan las mismas necesidades.
- 3.4.- Análisis comparativo de ventajas e inconvenientes de nuestro producto/servicio respecto a los que satisfagan las mismas necesidades, indicando factores clave de diferenciación del nuestro en relación a los otros.
- 2.5.- Protecciones legales (patentes, modelo de utilidad, etc...)
- 2.6.- ¿Existe prototipo físico? ¿Ha sido probado?
- 2.7.- Requerimientos de soporte tecnológico:
 - Investigación y desarrollo de producto.
 - Elaboración de prototipo.
 - Adquisición tecnología existente.
 - Otros.

4.- Mercado

- 4.1.- Características generales:
 - Mercado objetivo.
 - Tamaño, si es posible cuantificado con cifras históricas.
 - Proyecciones de futuro, determinando la tasa de crecimiento esperada, y las razones que explican esas proyecciones.
 - Barreras de entrada y salida.
- 4.2.- Clientes:
 - ¿Existe una diferenciación entre quien decide la compra (prescriptor), quien paga y quien utiliza finalmente el producto? ¿Quién cumple cada uno de estos roles? ¿Quién tiene mayor peso en la decisión de compra?
 - Motivaciones de compra:
 - ✓ Precio.
 - ✓ Calidad.
 - ✓ Servicio.
 - ✓ Márgenes de prescriptor.
 - ✓ Diseño.
 - ✓ Otros (especificar)

- Poder negociador de los clientes:
 - ✓ Estructura.
 - ✓ Número.
- Concentración geográfica:
 - ✓ Capacidad de compra.
 - ✓ Estrato social.
 - ✓ Otros.
- Posibilidad de integración (de que se conviertan en competidores)

4.3.- Competencia:

- Competencia Nacional e Internacional.
- Cuotas de mercado (como se reparten el mercado).
- Tamaño.
- Capacidad financiera.
- Capacidad de innovación tecnológica.
- Canales de distribución (propios, ajenos, control de los mismos)
- Localización geográfica.
- Naturaleza:
 - ✓ Entidades públicas.
 - ✓ Entidades privadas.
 - ✓ Pymes.
 - ✓ Grandes empresas.
 - ✓ Multinacionales.
 - ✓ Holdings.
- En general, puntos fuertes y débiles.

4.4.- Proveedores:

- Tipo de proveedor
- Localización
- Poder de negociación
- Número
- Posibilidad de que se conviertan en competidores

4.5.- Regulaciones, normativas, etc. que afecten al producto a comercializar y a sus sustitutos.

5.- Objetivos y estrategias

Teniendo en cuenta todos los factores expresados en los puntos anteriores, definir:

- 5.1.- Objetivos a corto.
- 5.2.- Objetivos a medio plazo.
- 5.3.- Objetivos a largo plazo.
- 5.4.- Líneas generales de actuación.
- 5.5.- Factores claves a los que hace falta hacer frente con mayor intensidad para garantizar la viabilidad del proyecto.

6.- Plan de inversiones

6.1.- Inversiones en activos fijos materiales:

- Maquinaria.
- Instalaciones.
- Pabellón.
- Herramientas.
- Elementos de transporte.

6.2.- Inversiones en activos inmateriales.

7.- Recursos Humanos

- 7.1.- Relación de los diferentes puestos de trabajo a cubrir.
- 7.2.- Organigrama.

8.- Plan Económico-Financiero

- 8.1.- Previsión de ventas.
- 8.2.- Previsión de tesorería (proyección a tres años).
- 8.3.- Medios para financiar las inversiones (fondos propios, préstamos, capital-riesgo, subvenciones, etc.).

9.- 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.