

NOCIONES BÁSICAS

PRESENTACION

DE PROYECTOS



Consideraciones previas.

- Ningún **Plan de negocio** se cumple, pero hay que hacerlos y adaptarlos a las circunstancias en cada momento.
- La innovación debe ser desarrollada para obtener una **ventaja competitiva** y su consiguiente rendimiento económico
- No limitarse a comprar barato y vender caro. Los proyectos deben de ser capaces de **generar valor**.
- Diferenciar entre facturación, resultados **y caja**.
- El **equipo promotor** es lo más importante

- 1.- Descripción del Proyecto
- 2.- Propuesta de Valor
- 3.- Equipo
- 4.- Mercado
- 5.- Hitos alcanzados
- 6.- Estrategia
- 7.- Estado Actual - Next Step
- 8.- Datos Económico - Financieros



Aspectos claves para analizar el

PROYECTO



1.- DESCRIPCION

¿Cuál es su modelo de negocio?

2.-PROPUESTA DE VALOR

A photograph of chess pieces on a reflective surface. A silver king piece stands upright on the right, while a silver pawn piece lies on its side on the left. The background is a soft, out-of-focus green and blue gradient. The top of the image has a dark grid pattern where the title is placed.

Mantenerse vivo... con permiso de \$



aportar valor

- Qué **valor** entregamos a nuestros clientes?
- Qué **problema** de nuestros clientes ayudamos a resolver?
- Qué **necesidad** satisfacemos?



La Idea es importante, pero no es el

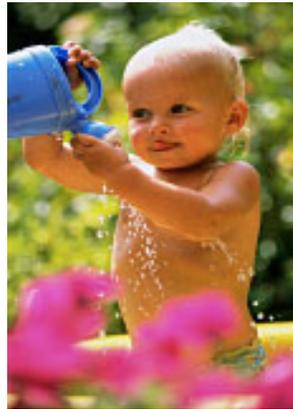
TODO

COMPONENTE INNOVADOR

CREACION

VALOR





- Naturaleza
- Salud
 - Física
 - Mental
- Impulso
- Invitación
- Estar activo

- En la mañana
- En las tardes
- Antes de dormir
- Los fines de semana
- Vacaciones

- Jugar
- Divertirse
- Aprender
- Compartir
- Fantasear
- ...

Jugar

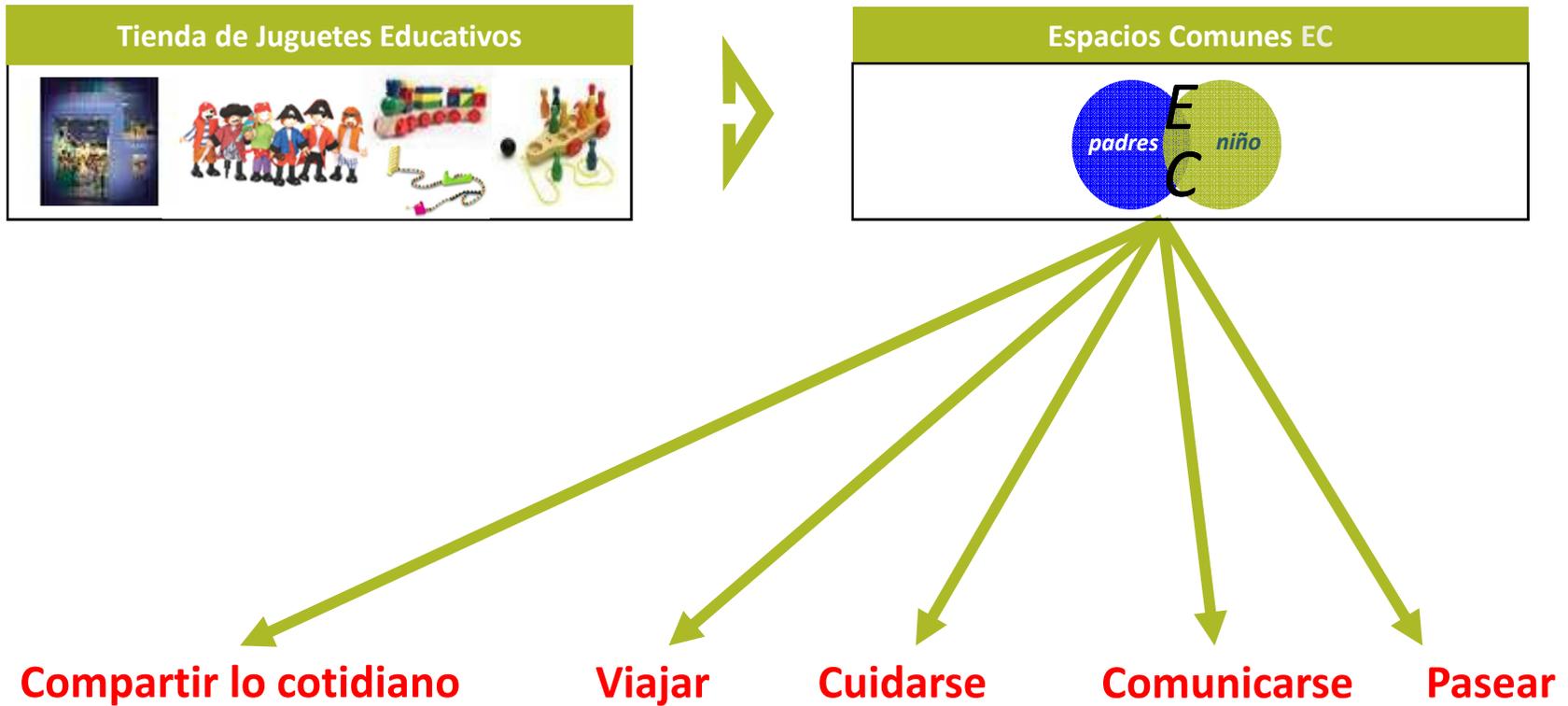
- Con reglas
- Improvisa
- Comparte
- Compite
- Crea
- Fantasea
- Inventa
- ...

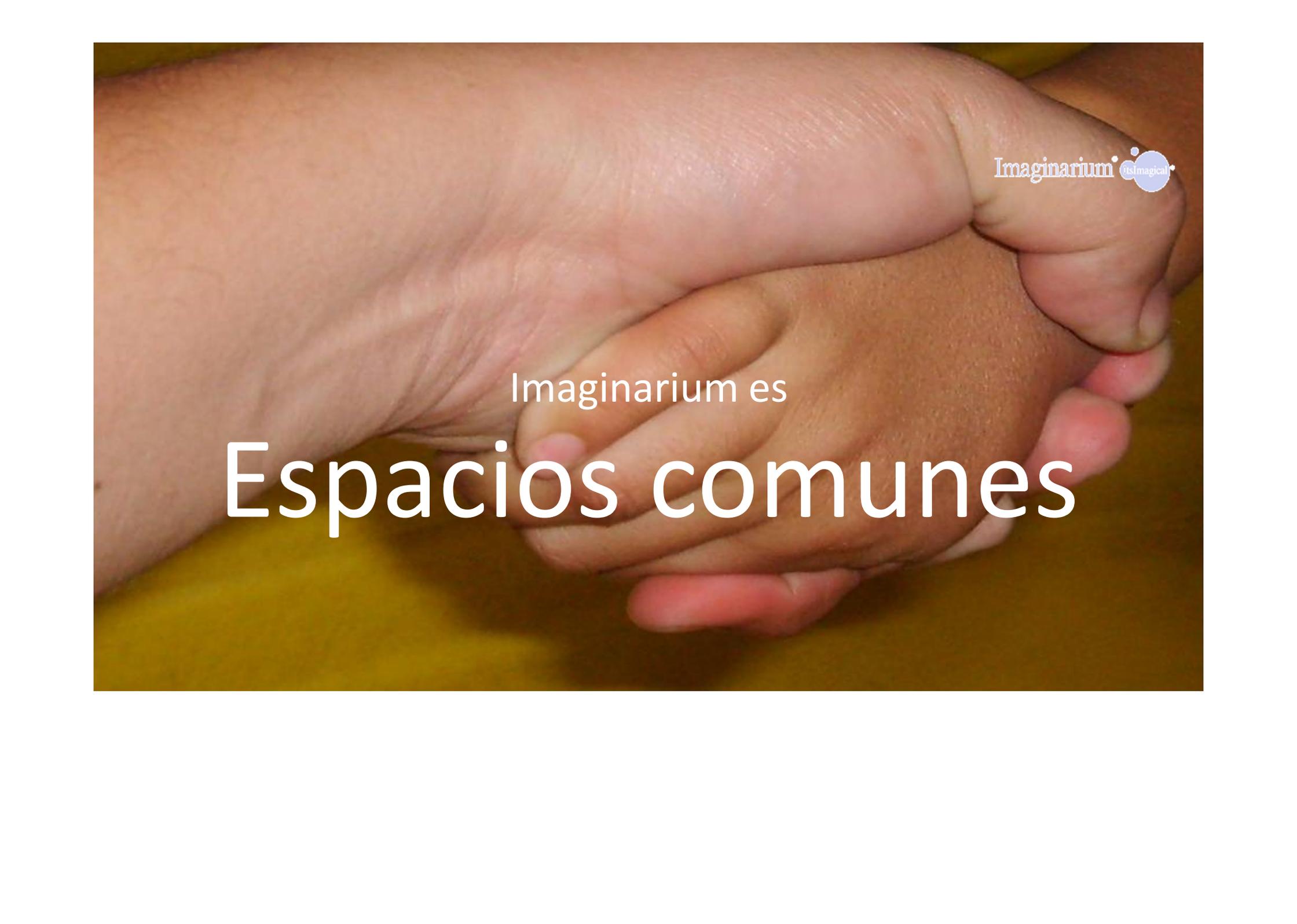
- Habitación
- Sala
- Jardín
- Calle
- Baño
- Cualquier lugar
- ...

- Niños
- Amigos
- Padres
- Abuelos
- Naturaleza
- Mascotas
- Imaginarios
- ...

Imaginarium

Resultado de la abstracción



A close-up photograph of two hands, one larger and one smaller, clasped together in a supportive grip. The background is a soft, out-of-focus yellowish-green. The text 'Imaginarium es' is overlaid in the center, and 'Espacios comunes' is overlaid in a larger font below it. A small logo for 'Imaginarium @Imagical' is in the top right corner.

Imaginarium 

Imaginarium es

Espacios comunes

TERRITORIOS DE OPORTUNIDADES



Más que un *retail* de juguetes, *Imaginarium* es un espacio con una clara filosofía, entender el mundo de los *Espacios Comunes*, *Niños-Padres*.

3.-EQUIPO





Capacitación, compromiso y sobre todo

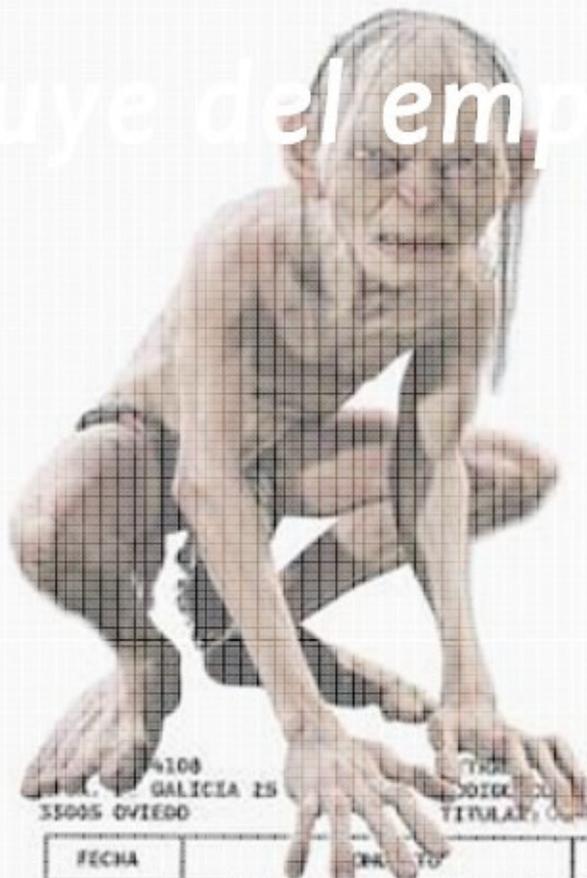
ESFUERZO

“ Se invertirá en el piloto no en la máquina ”

Cuántas carreras son capaces
de **GANAR** ?

Huye del emprendedor

GOLUM



4108 SU CUENTA 4108 42 FECHA 4.ABR.2005
 GALICIA 25 TITULAR * CLIENTE *
 35005 OVIEDO TITULAR * CLIENTE * PAGINA 001

FECHA	DESCRIPCIÓN	VALOR	IMPORTE	SALDO
15.05.2005	SALDO ANTERIOR			1.228,33
15.05.2005	CARGO COMPRA	3.05.2005	-3,17	1.225,16
19.05.2005	REINTEGRO CAJERO AUTOMATICO	19.05.2005	-150,00	1.075,16
19.05.2005	INGRESO EN EFECTIVO	19.05.2005	7.000,00	8.075,16
19.05.2005	CARGO POR COBRO DE SERVICIO	19.05.2005	-0,60	8.074,56
20.05.2005	CARGO TRASPASO SALDO	20.05.2005	-657,32	7.417,24
23.05.2005	PAGO CHEQUE COMPENSADO 8575	20.05.2005	-5.171,81	2.245,43
23.05.2005	CARGO COMPRA	21.05.2005	-195,01	2.050,42
23.05.2005	INTERESES	23.05.2005	-0,39	2.050,03
24.05.2005	CARGO COMPRA	24.05.2005	-57,04	1.992,99
25.05.2005	RECIBO DE TELEFONO	25.05.2005	-48,06	1.944,93
26.05.2005	CARGO COMPRA	26.05.2005	-49,19	1.895,74
26.05.2005	CARGO COMPRA	26.05.2005	-63,07	1.832,67
27.05.2005	INGRESO EN EFECTIVO	28.05.2005	6.000,00	7.832,67
27.05.2005	CARGO POR COBRO DE SERVICIO	27.05.2005	-0,60	7.832,07

000302 06.04 040032530



4.- EL MODELO DE NEGOCIO

¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

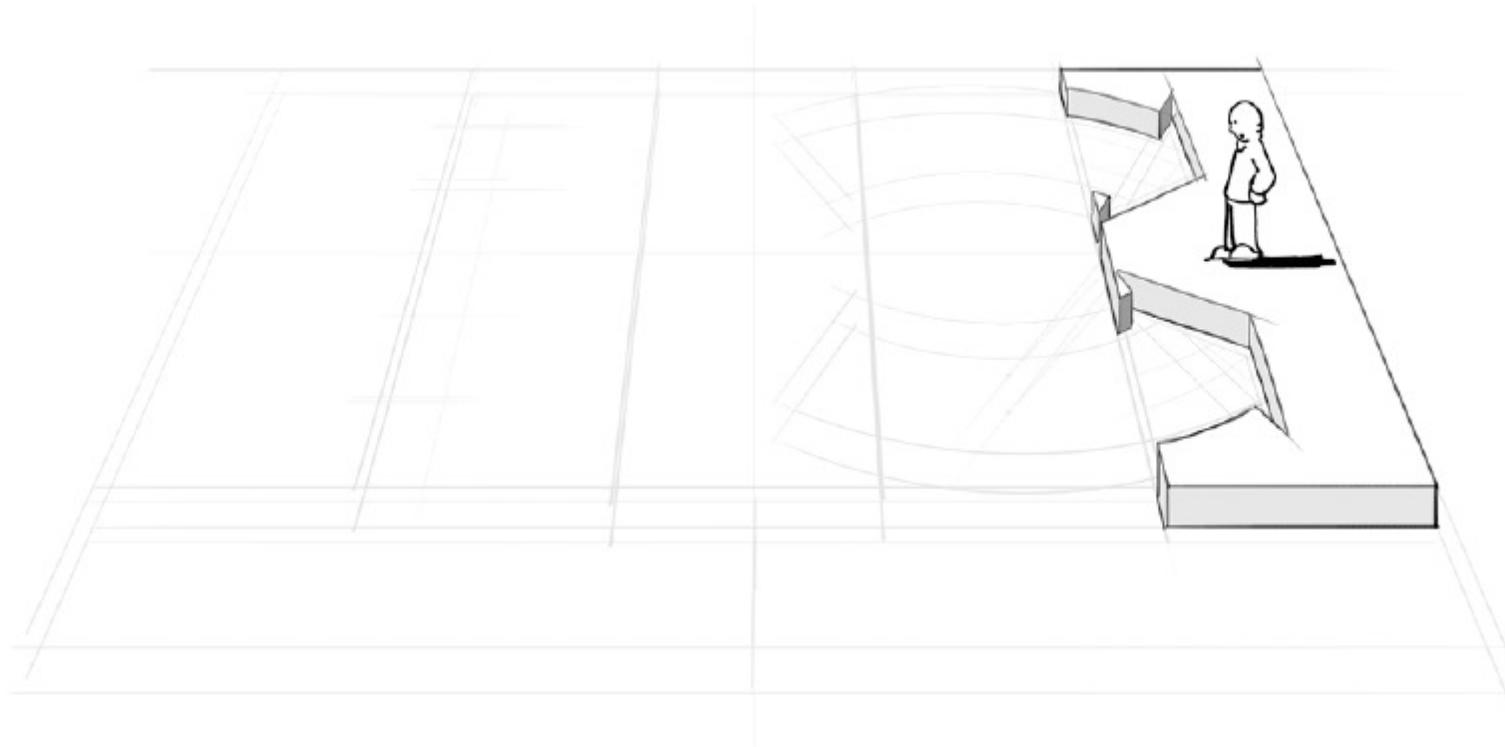
Un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor.



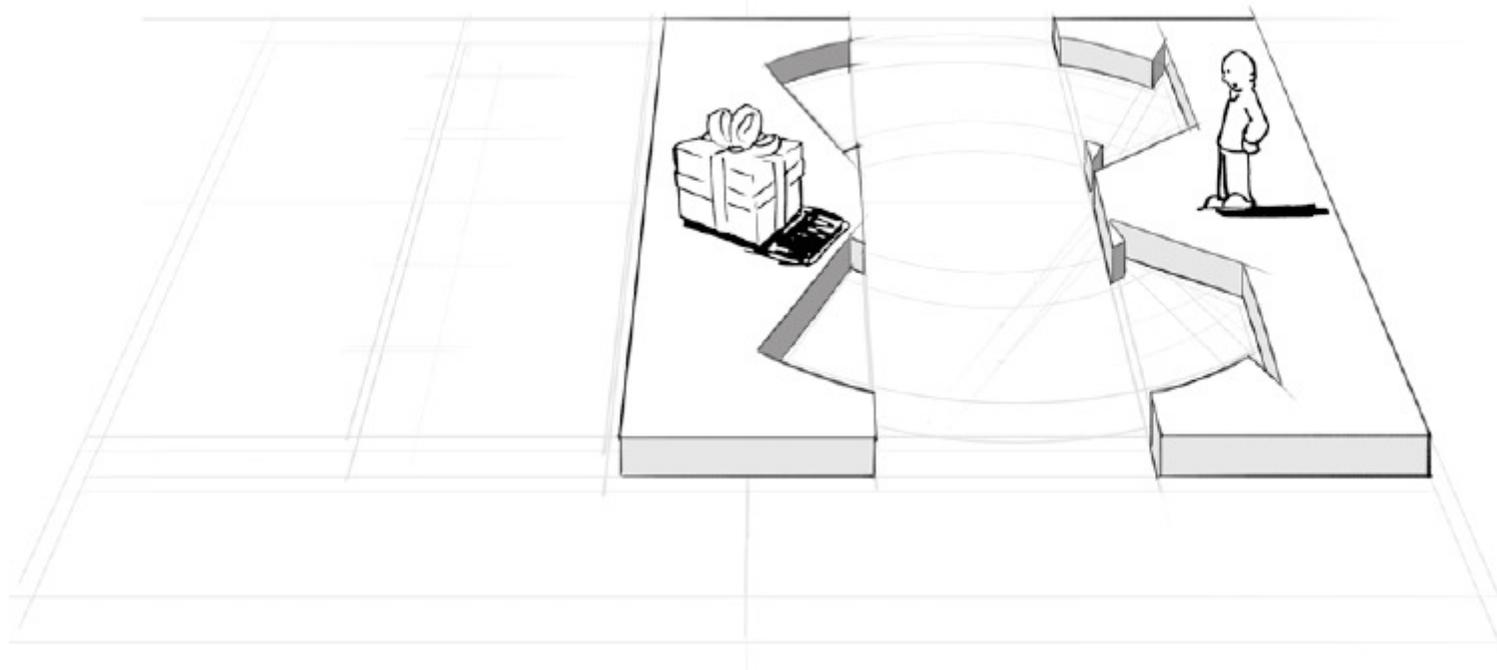
...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



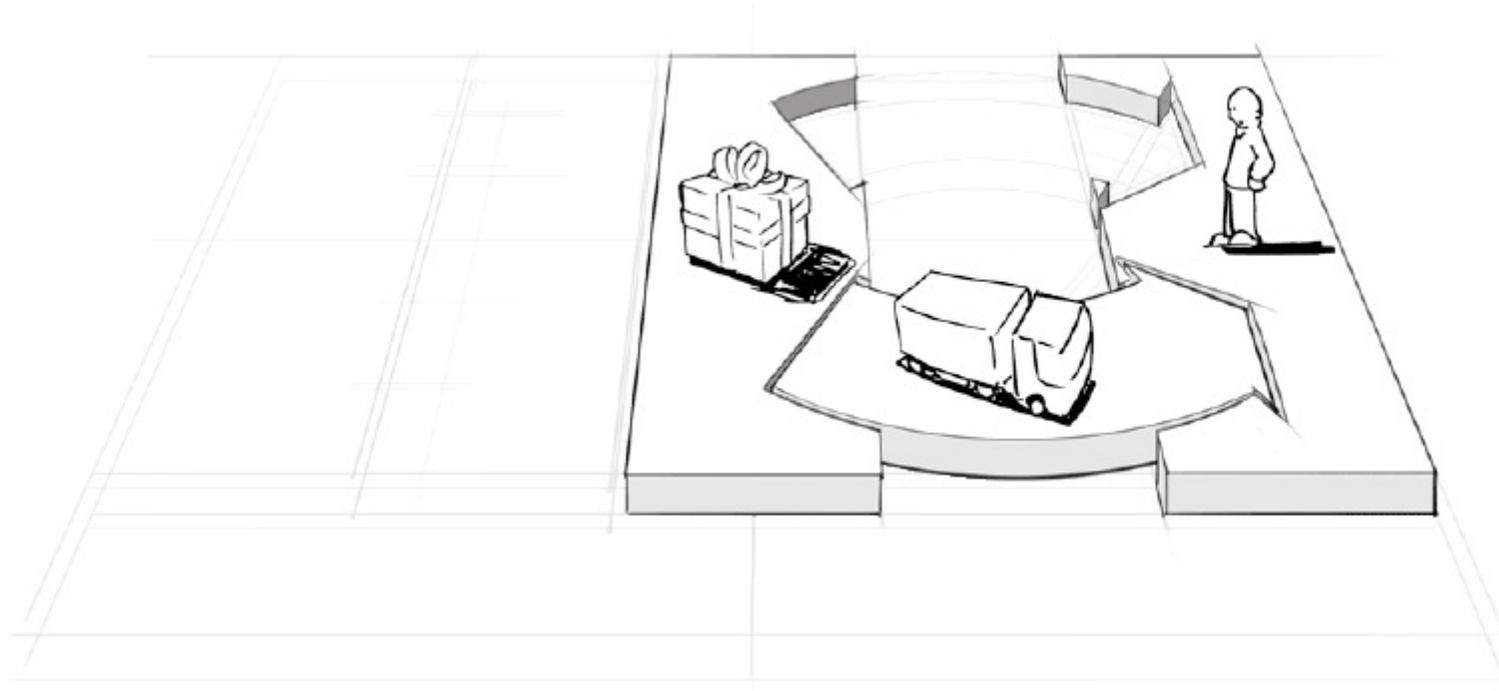
Segmentos de clientes



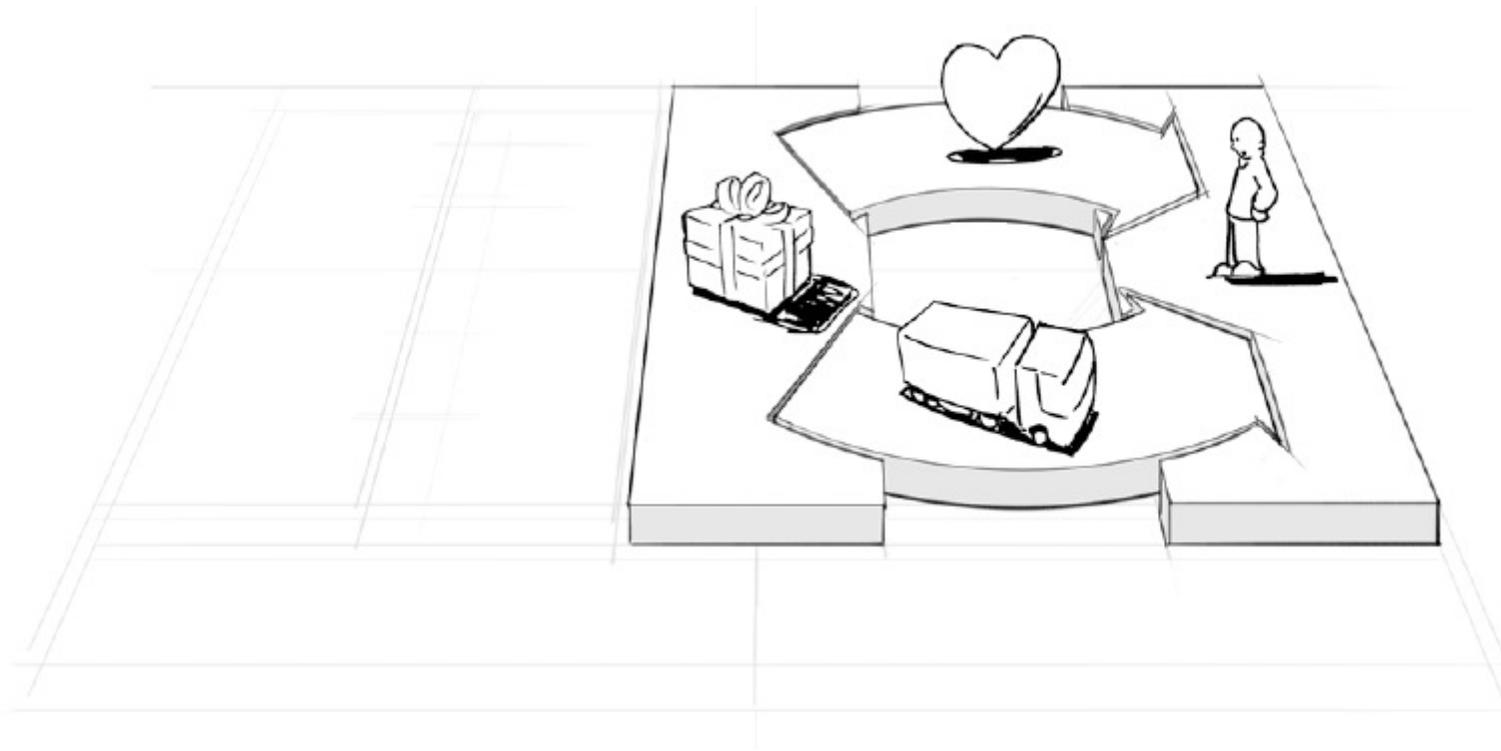
Propuestas de valor



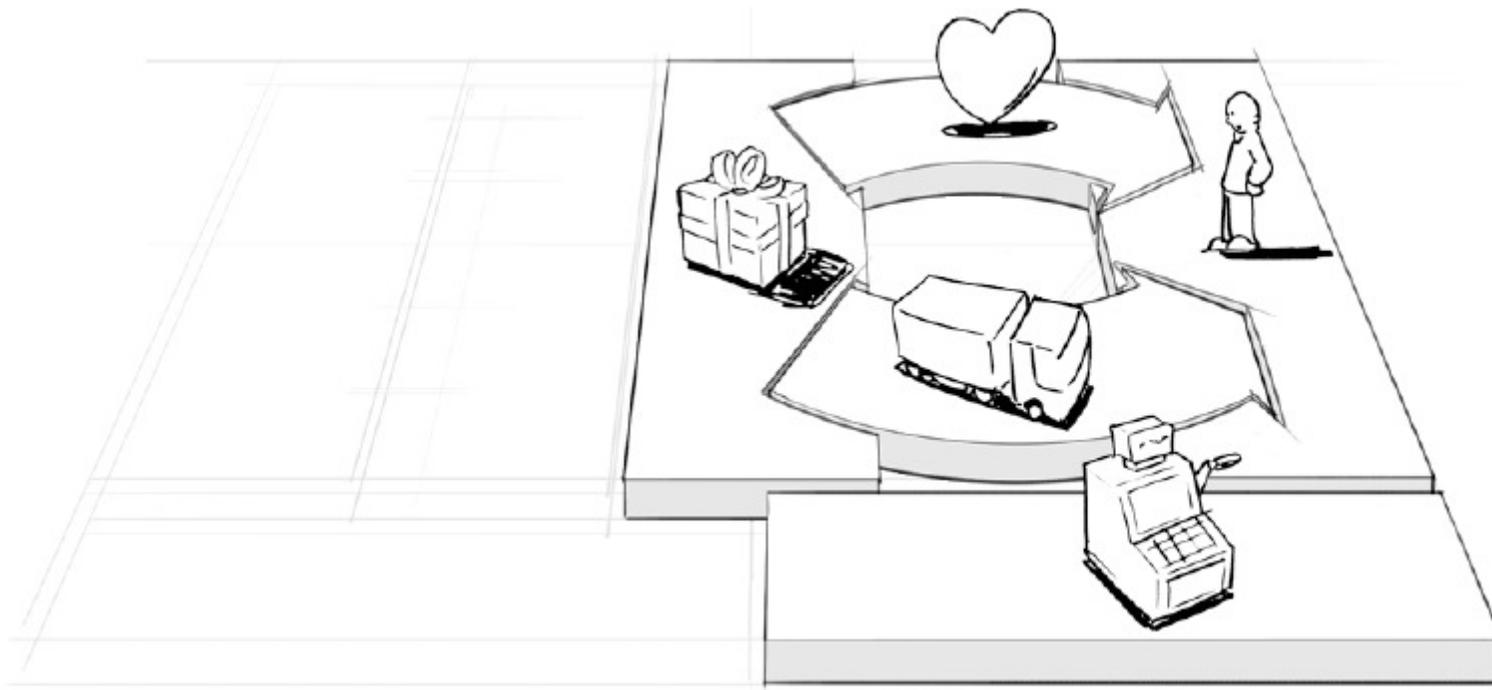
Canales de distribución y comunicación



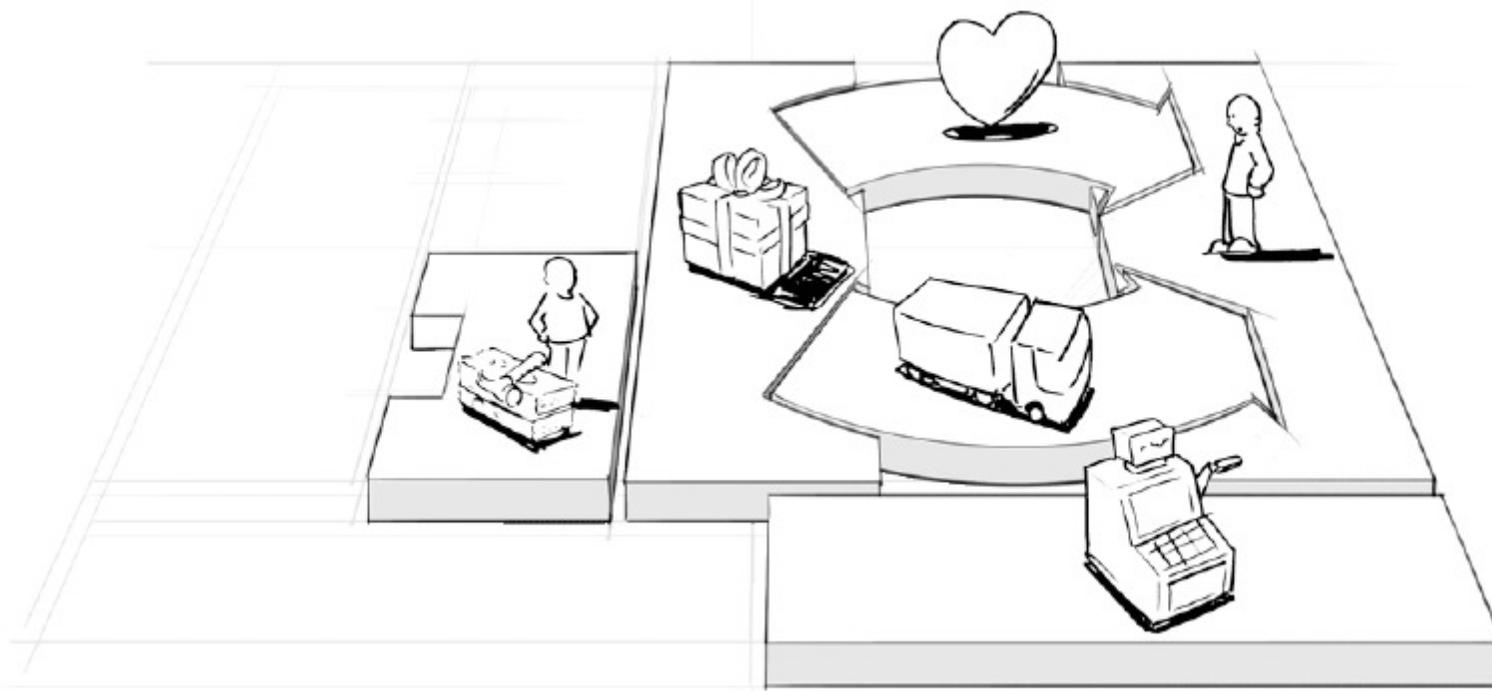
Relación con el cliente



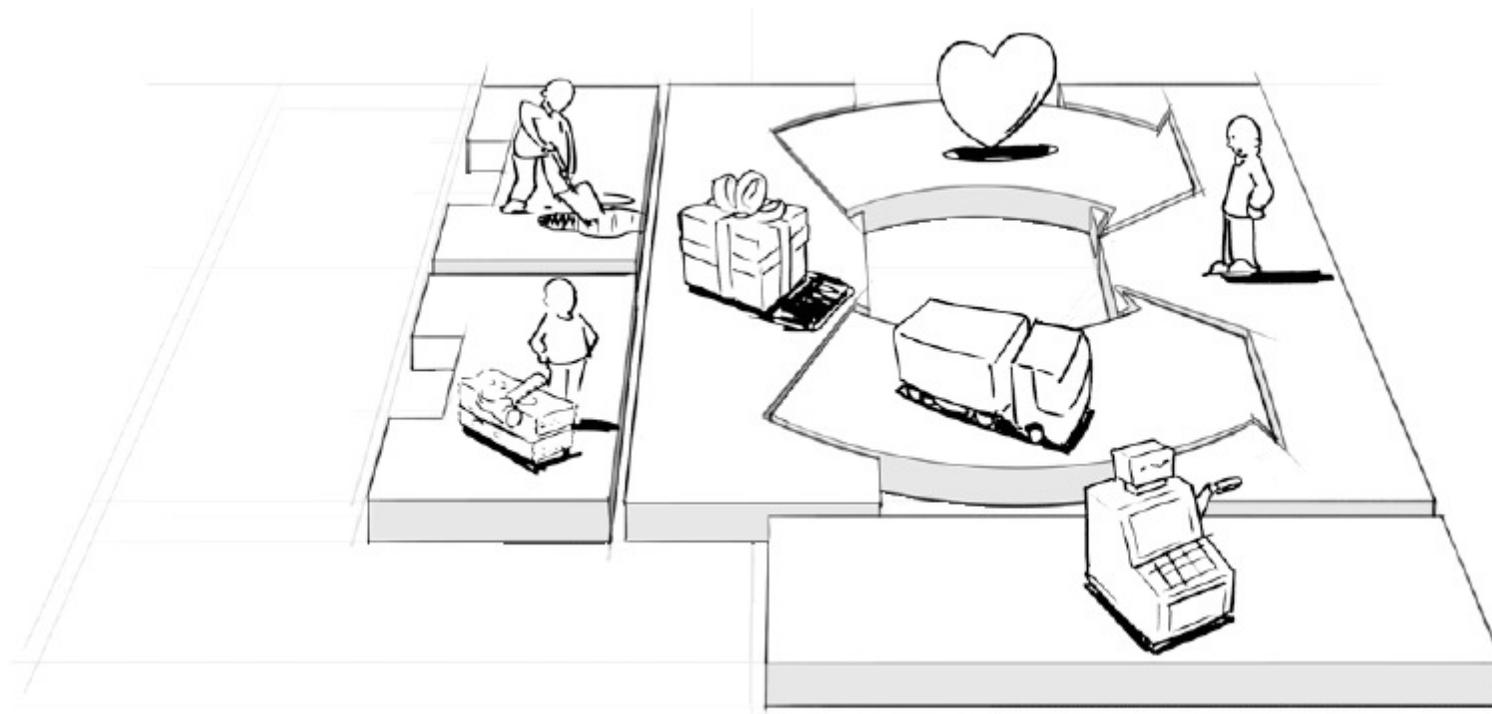
Flujos de ingreso



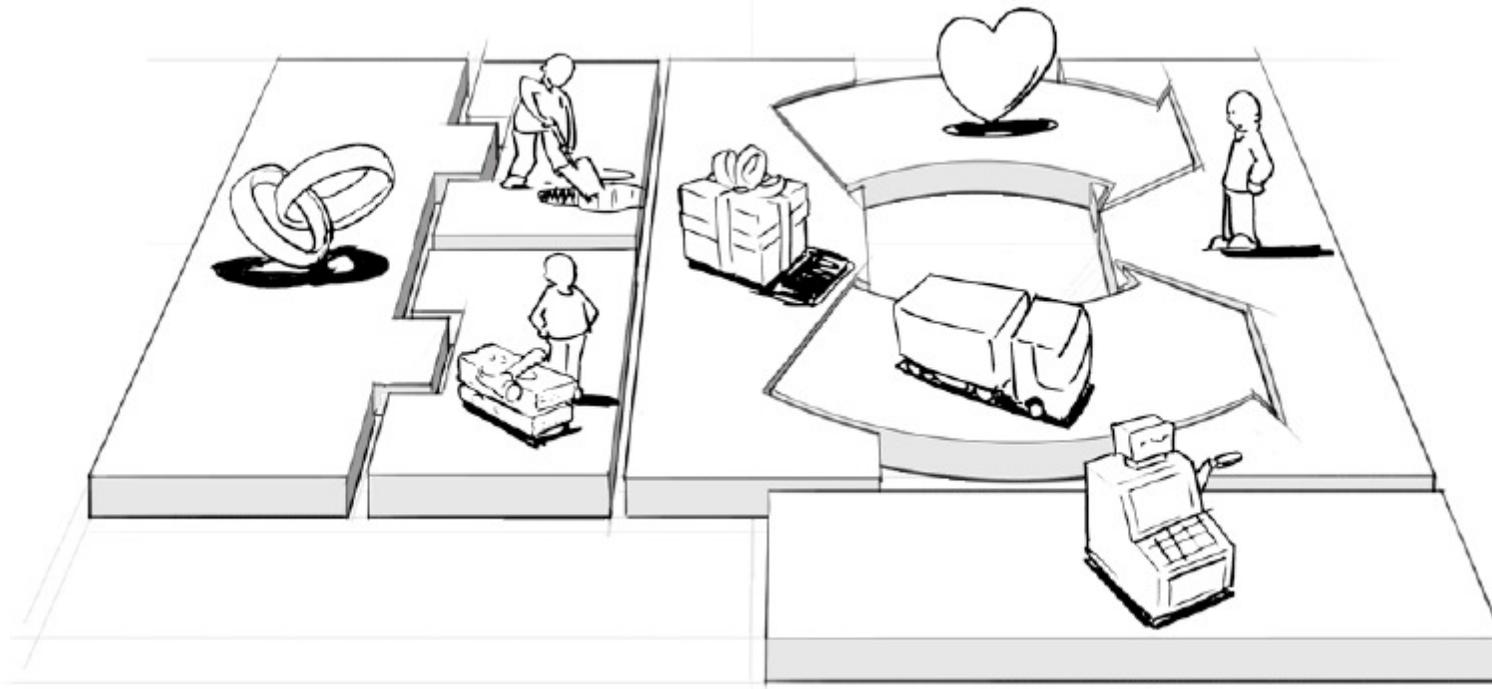
Recursos clave



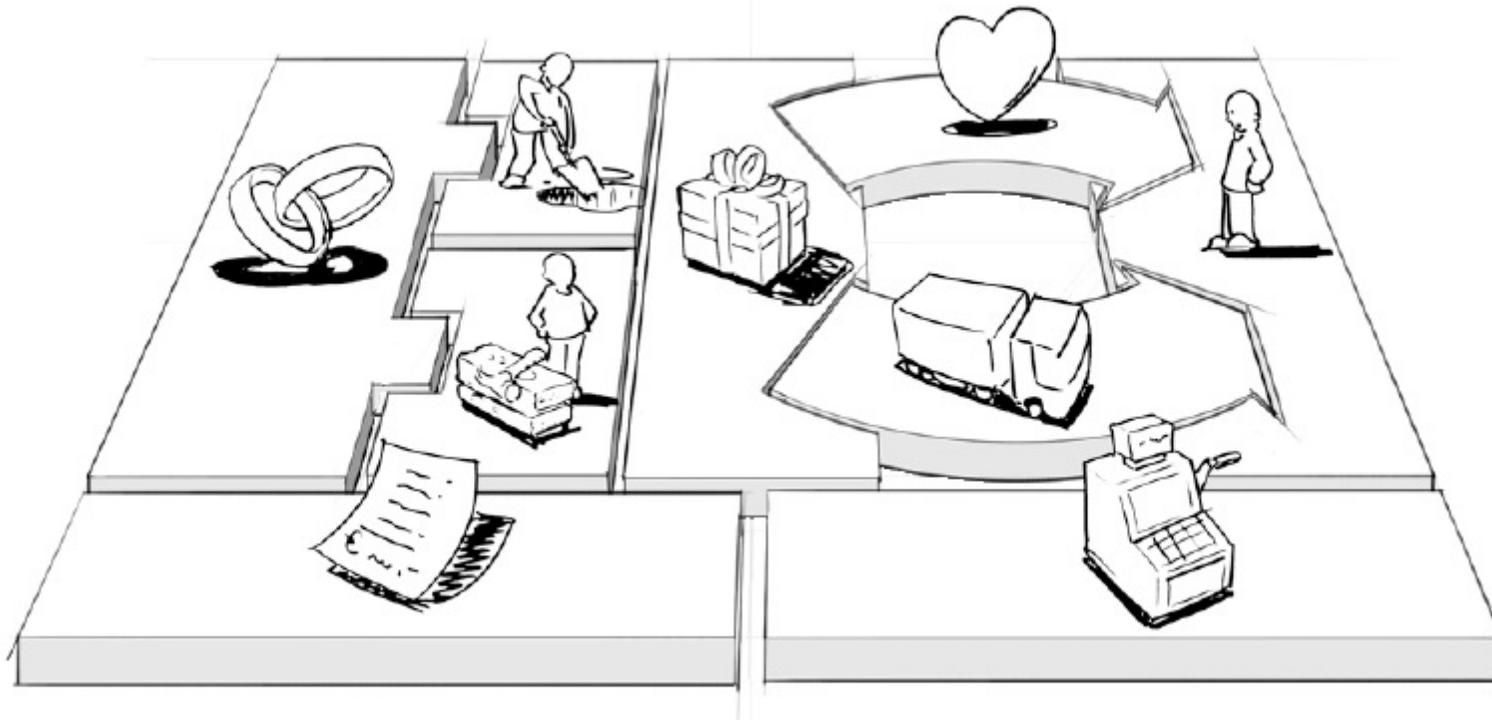
Actividades clave

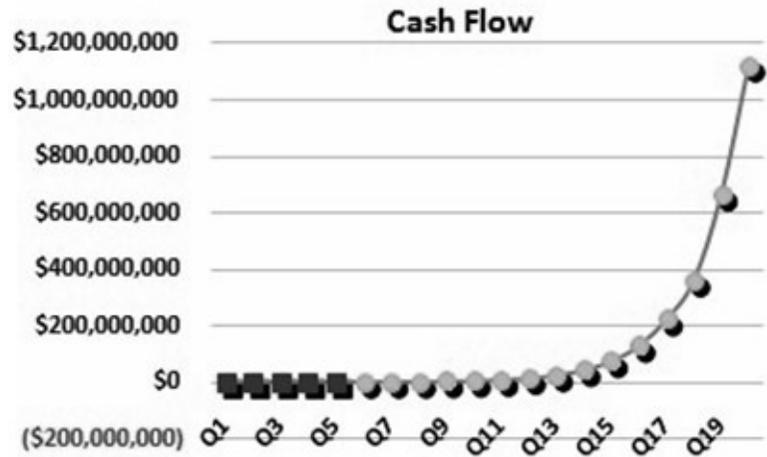


Red de Partners (socios estratégicos)



Estructura de costes





¿SE TRATA DE UN MODELO

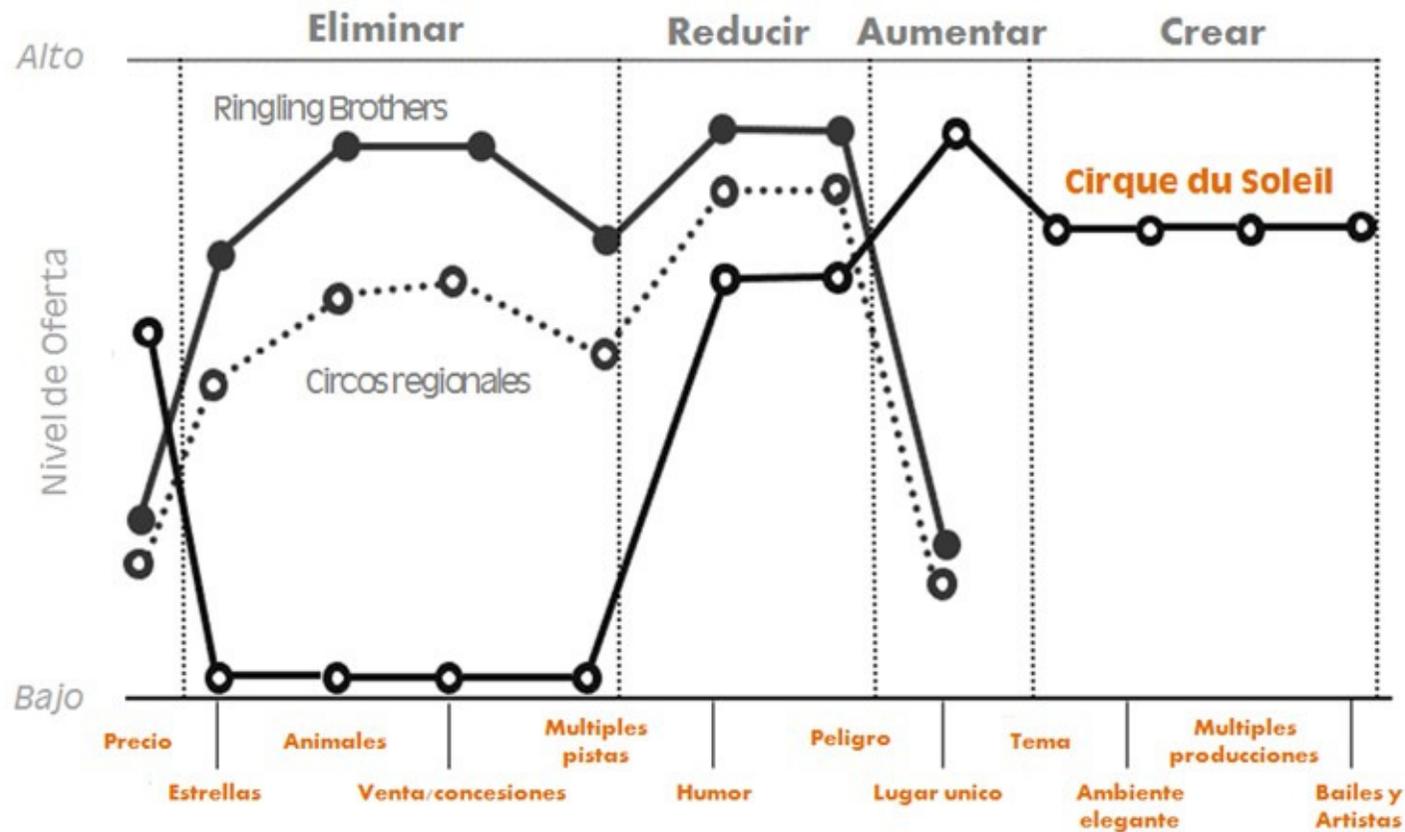
ESCALABLE

?

¿CÓMO ES LA

COMPETENCIA

?



Al final, o eres diferente.... o eres barato



Guy Kawasaki

”

¿Existen en el modelo

BARRERAS

¿son barreras de salida?

?

4.- MERCADO





ALGUNOS DATOS QUE DEBEN DEJAR

CLAROS

¿Qué **TAMAÑO** tiene el mercado?

¿**QUIENES** son sus clientes?

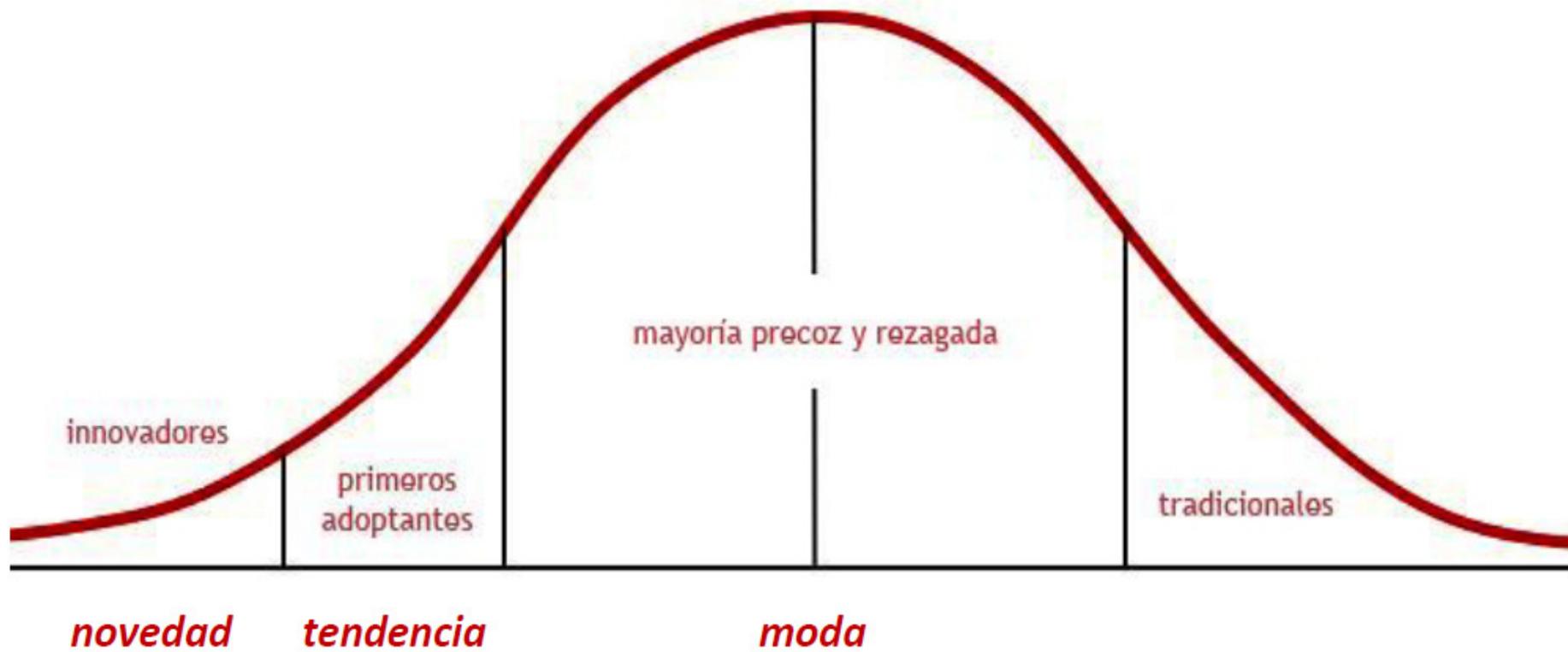
¿**CUANTO** van a vender?

¿Cuánto y en que va a **GASTAR**?

¿Qué está pasando en el
“*segmento bajo*”?

¿ En que *dimensiones* estás
enfocado?

¿El mercado está
SATURADO?



5.- HITOS

ALCANZADOS



Definir hitos claros

Principales Hitos para cubrir ventas:

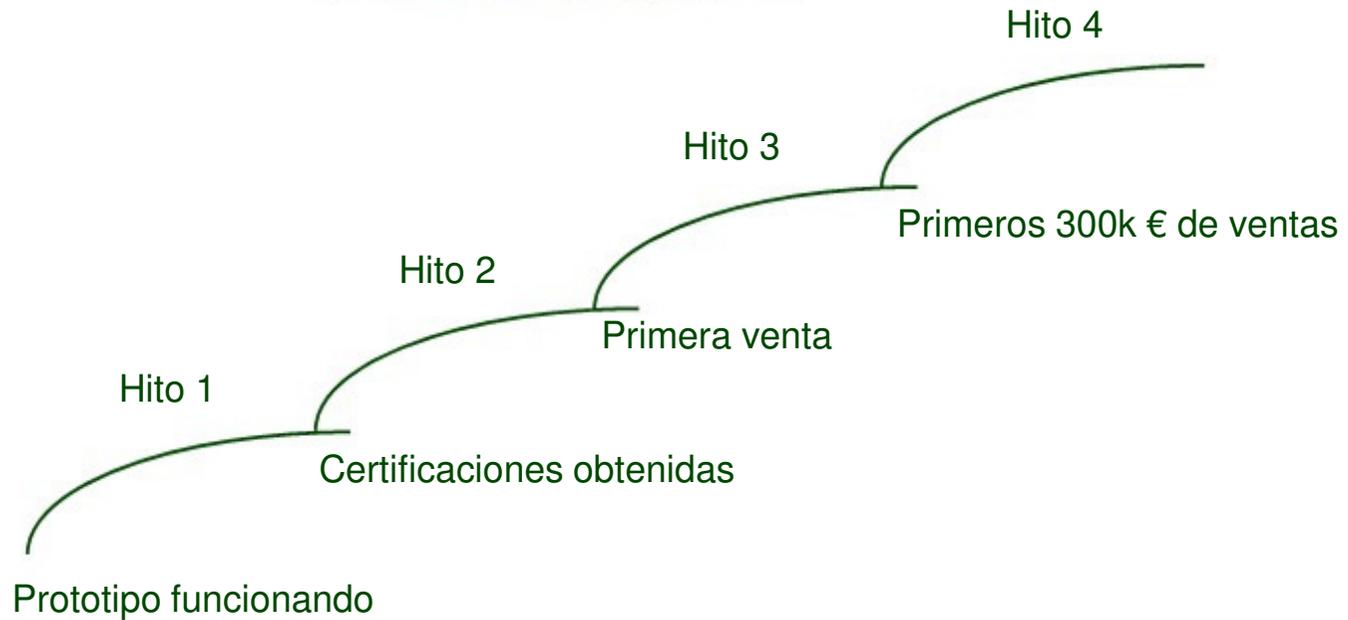
- | | |
|--|--------------|
| • Plataforma en Producción | Finales 2011 |
| • Inicio del Desarrollo de la plataforma | Julio 2012 |
| • Lanzamiento de Servicio en España | Enero 2013 |
| • Primeros 1000 Subscriptores | Octubre 2013 |
| • Primeros 5000 Subscriptores | Marzo 2014 |

La estrategia de Marketing está basada en las siguientes acciones:

- ***Estrategia web de “obtener permiso”***: gestión del usuario a través de email.
- ***Google ADwords***: se ha diseñado una campaña en Google ADwords de 5
- ***SEO, Alta en buscadores, Alta en directorios***
- ***Campañas en Redes Sociales***

Ejemplo

Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software



Necesidades	300.000 €	150.000 €	700.000 €	850.000 €
Valoración	900.000 €	1.100.000 €	2.500.000 €	3.500.000 €
	15 meses	4 meses	9 meses	15 meses

6.- ESTRATEGIA



Han reflexionado ?

7.- SITUACION

¿Dónde están?



**prototyping
is a process of learning**

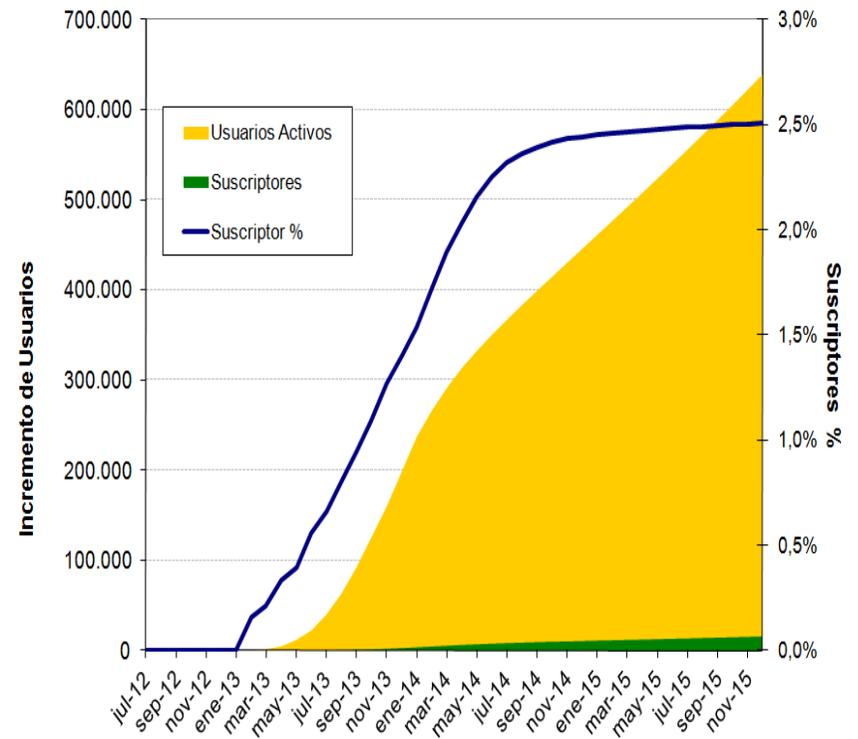
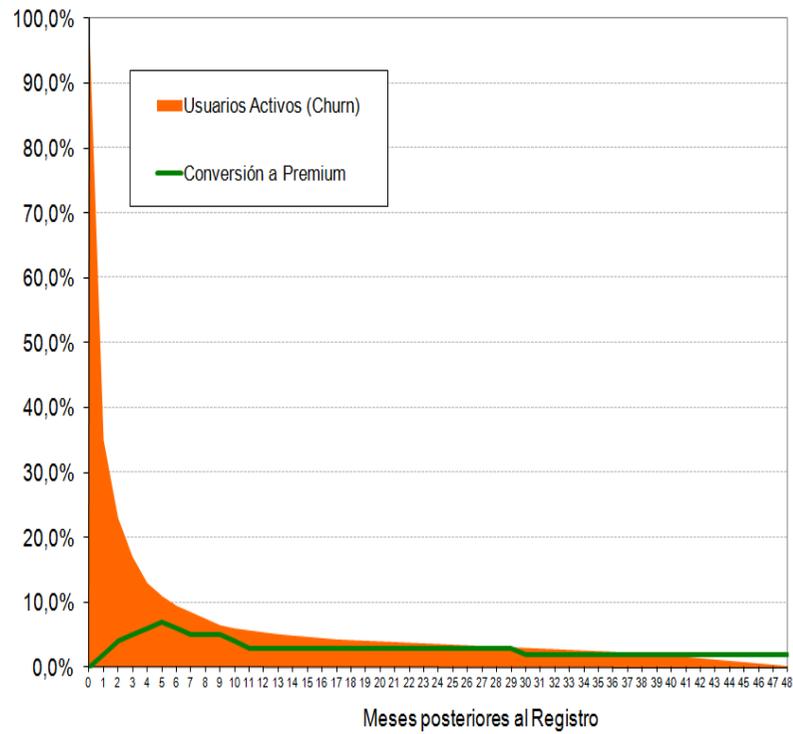
** DESDE EL CLIENTE*



VALIDAR EL MODELO CON CLIENTES Y

VENTAS

METRICAS







¿Cuánto dinero hace falta en un negocio?

- La suma de las **inversiones** que es preciso acometer para lanzar el negocio
- La suma de los **gastos** que se tendrán el primer año
- Las **pérdidas** acumuladas de los primeros “n” años
- Cualquier **combinación** de las anteriores



Las necesidades financieras se obtienen calculando los flujos de caja y el estado de tesorería de la empresa

ECOFIN

RESUMEN DE LAS PROYECCIONES (€ MM)

	2012		2013		2014		2015	
Ingresos	€	-	€	0,11	€	1,23	€	2,15
Gastos	€	0,08	€	0,21	€	0,69	€	1,15
Beneficios	-€	0,08	-€	0,10	€	0,53	€	1,00
Necesidades de Capital	€	0,08	€	0,10	€	-	€	-

DISTRIBUCIÓN COSTES Y PERSONAL (€ MM):

	2012		2013		2014		2015	
Coste Ventas (Inf.&Att.Cliente)	-		0,1	47%	0,5	76%	0,8	71%
Desarrollo	0,08	98%	0,04	17%	0,02	3%	0,07	6%
Ventas y Marketing			0,07	31%	0,12	17%	0,23	20%
Administración	0,00	2%	0,01	4%	0,02	3%	0,03	3%
Plantilla	5		11		19		28	

ECOFIN

P&G	2011	2012	2013	2014	2015
Ingresos	46.165	161.546	727.842	2.493.853	4.449.082
Ventas	46.165	161.546	727.842	2.493.853	4.449.082
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Gastos	54.034	413.686	683.896	1.335.125	1.904.700
Gastos de personal	40.714	323.450	475.162	892.289	1.319.102
Salarios	35.714	316.450	461.162	867.289	1.294.102
Otros gastos de personal	5.000	7.000	14.000	25.000	25.000
Otros gastos de explotación	13.320	90.236	208.734	442.836	585.598
Tributos	0	0	0	0	0
EBITDA	-7.869	-252.140	43.946	1.158.728	2.544.382
Amortizaciones	0	1.333	10.683	25.980	45.475
EBIT	-7.869	-253.473	33.263	1.132.748	2.498.907
	0%	3121%	-113%	3305%	121%
Gastos financieros	0	0	0	0	0
EBT	-7.869	-253.473	33.263	1.132.748	2.498.907
EBT acumulado	-7.869	-261.342	-228.079	904.669	3.403.576
Base imponible acumulada	0	0	0	904.669	3.403.576
Base imponible	0	0	0	904.669	2.498.907
Impuestos	0	0	0	271.401	749.672
T efectivo	0,0%	0,0%	0,0%	24,0%	30,0%
E	-7.869	-253.473	33.263	861.347	1.749.235

Necesidades financieras

		2009	2010	2011	2012	2013
Cash Flow de la Operaciones						
Beneficio Neto	EUR	(41.142)	(46.401)	(6.353)	80.947	202.410
Provisiones	EUR	0	0	0	0	0
Amortización	EUR	2.572	3.572	3.572	2.785	2.785
Other non-cash items	EUR	0	0	0	0	0
Cambios en el Fondo de Maniobra	EUR	30.860	(4.231)	(1.536)	(544)	690
Efectos comerciales descontados	EUR	0	0	0	0	0
Cash Flow de la Operaciones	EUR	(7.709)	(47.059)	(4.317)	83.188	205.884
Cash Flow de las Inversiones						
Gastos de Constitución	EUR					
Inmovilizado Inmaterial	EUR	0	5.000	0	0	0
Inmovilizado Material	EUR	0	0	0	0	0
Otras partidas (Capitalizables)	EUR					
Cash Flow de las Inversiones	EUR	0	5.000	0	0	0
Necesidades de Financiación						
Acumulado Necesidades de Financiación	EUR	(7.709)	(52.059)	(4.317)	83.188	205.884
	EUR	(7.709)	(59.769)	(64.086)	19.102	224.987
Caja al inicio del ejercicio	EUR	15.353	6.701	(45.359)	(49.676)	33.512
Deudas a corto						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR	(943)	0	0	0	0
Deudas no comerciales						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Deudas a Largo Plazo						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Proveedores de Inmovilizado						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Otros préstamos						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Capital social						
Aportaciones al Capital	EUR					
Recompra	EUR					
Pago de Dividendos	EUR	-	-	-	-	-
Caja al final del ejercicio	EUR	6.701	(45.359)	(49.676)	33.512	239.396

Necesidades financieras

		2009	2010	2011	2012	2013
Cash Flow de la Operaciones						
Beneficio Neto	EUR	(41.142)	(46.401)	(6.353)	80.947	202.410
Provisiones	EUR	0	0	0	0	0
Amortización	EUR	2.572	3.572	3.572	2.785	2.785
Other non-cash items	EUR	0	0	0	0	0
Cambios en el Fondo de Maniobra	EUR	30.860	(4.231)	(1.536)	(544)	690
Efectos comerciales descontados	EUR	0	0	0	0	0
Cash Flow de la Operaciones	EUR	(7.709)	(47.059)	(4.317)	83.188	205.884
Cash Flow de las Inversiones						
Gastos de Constitución	EUR					
Inmovilizado Inmaterial	EUR	0	5.000	0	0	0
Inmovilizado Material	EUR	0	0	0	0	0
Otras partidas (Capitalizables)	EUR					
Cash Flow de las Inversiones	EUR	0	5.000	0	0	0
Necesidades de Financiación						
Necesidades de Financiación	EUR	(7.709)	(52.059)	(4.317)	83.188	205.884
<i>Acumulado Necesidades de Financiación</i>	<i>EUR</i>	<i>(7.709)</i>	<i>(59.769)</i>	<i>(64.086)</i>	<i>19.102</i>	<i>224.987</i>
Caja al inicio del ejercicio	EUR	15.353	6.701	4.641	324	83.512
Deudas a corto						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR	(943)	0	0	0	0
Deudas no comerciales						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Deudas a Largo Plazo						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Proveedores de Inmovilizado						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Otros préstamos						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
Capital social						
Aportaciones al Capital	EUR		50.000			
Recompra	EUR					
Pago de Dividendos	EUR	-	-	-	-	-
Caja al final del ejercicio	EUR	6.701	4.641	324	83.512	289.396

- 1.- Descripción del Proyecto
- 2.- Propuesta de Valor
- 3.- Equipo
- 4.- Mercado
- 5.- Hitos alcanzados
- 6.- Estrategia
- 7.- Estado Actual - Next Step
- 8.- Datos Económico - Financieros



Aspectos claves para analizar el

PROYECTO