

EMPRESA

HISTORIA

CUANDO SE FUNDO?
QUIEN LA FUNDO?
CUAL FUE LA RAZON P/
FUNDARLA?
QUE PRODUCTOS VENDE?

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

ANALISIS

Cómo se encuentra el sector en el que trabaja?
Está creciendo la Industria?
Que variables influyen de manera positiva o negativa?

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Cuáles son los atributos y características distintivas de los dichos productos o servicios?
Quiénes son sus clientes y porque la actual propuesta de valor es relevante para ellos?

E.E.G.

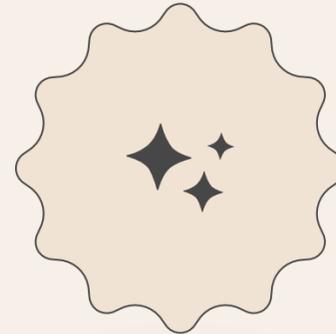
QUIENES SON LOS ACCIONISTAS
QUE PORCENTAJE DEL TOTAL DE
ACCIONES TIENE
CUALES SON LOS PUESTOS CLAVE
SE TRABAJA EN EQUIPO?
CUALES SON SUS FORTALEZAS Y
DEBILIDADES?

GENERACIÓN DE IDEAS

DEPURACION DE IDEAS
DESARROLLO TEST DEL CONCEPTO
DISEÑO, ESTRATEGIAS Y ANALISIS
ECONOMICOS
DESARROLLO DEL PRODUCTO
TEST DEL PRODUCTO
TEST DEL MERCADO
LANZAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

ES UN DOCUMENTO EJECUTIVO DONDE SE
PLASMA UNA IDEA, INICIATIVA O PROYECTO, ES
UN TEXTO QUE MUESTRA UNA IDEA O AREA DE
OPORTUNIDAD Y EN DONDE SE MENCIONA QUE
TANTA RENTABILIDAD TIENE



PRESENTACIÓN

LOS INVERSIONISTAS NO SON EXPERTOS EN SU
NEGOCIO POR LO TANTO, ES RECOMENDABLE
UTILIZAR UN LENGUAJE Y UNA REDACCIÓN
SIMPLE, QUE CUALQUIERA PUEDA ENTENDER

ESTUDIO DE MERCADO Y DESCRIPCIÓN COMERCIAL

SE ANALIZA CON PROFUNDIDAD
ESPECIALMENTE EN CUANTO A TAMAÑO,
ESTRUCTURA Y TENDENCIAS; Y DESCRIBE EN
SU PLAN LAS VENTAJAS COMPETITIVAS CON
LOS QUE CUENTA PARA PENETRAR EN EL
MERCADO

DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y PLAN DE COMPRAS

AGREGAR DATOS SUFICIENTES PARA EVALUAR
LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.
Y DEFINE CON PRECISIÓN QUE MATERIAS
PRIMAS SE NECESITAN PARA LLEVAR A CABO
SU ACTIVIDAD

equipo
empres
arial

www.unsitiogenial.es