**MODELO DE SOLICITUD PARA EL EMPRENDEDOR.**

**SOLICITUD PRESENTACIÓN AL FORO DE INVERSORES ESIC**

**Fecha solicitud:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre empresa** |  | **Sector** |  |
| **Fecha constitución** |  | **Nº empleados** |  |
| **Dirección** |  | **Website** |  |
| **Población** |  | **Persona contacto** |  |
| **CP** |  | **Tf contacto** |  |
| **Tf empresa** |  | **E mail** |  |

**1. Descripción del Negocio**

1. **Breve descripción de la actividad de la empresa.**

Debe presentar de forma escueta, pero precisa, cual es la idea de negocio, y su propuesta de valor.

1. **Ventaja competitiva**

Descripción, problema o necesidad que resuelve, diferencias con respecto a la competencia. Ventajas competitivas.

1. **Misión. Visión.**

Campo de actividad. Qué quieres que sea tu empresa ahora y en el futuro.

**2. Mercado/Clientes/Competencia.**

1. **Mercado/Clientes.**

Sector. Definir e identificar segmento/s de clientes potenciales. Características. Dimensión.

1. **Competencia.**

Cuadro comparativo de los principales competidores.

**3. DAFO.**

|  |  |
| --- | --- |
| **DEBILIDADES** | **FORTALEZAS** |
|  |  |
| **AMENAZAS** | **OPORTUNIDADES** |
|  |  |

1. **Planteamiento estratégico.**

Objetivos y estrategias a corto, medio y largo plazo, para alcanzarlos.

**5. Estrategia de marketing y ventas.**

1. **Producto / Servicio**

Descripción del producto o servicio que se va a comercializar. Resaltar los aspectos innovadores. Agrupar por líneas o por familias de productos / servicios. Escalabilidad.

1. **Precios.**

Fuentes de ingresos.

Precios y márgenes brutos.

Políticas de promoción (que afectan al precio) y descuentos (por distribución, por fidelización u otros).

1. **Comunicación**

Describa las líneas de comunicación para el logro de las previsiones de ventas, off y on line.

1. **Canales de distribución.**

Canales de distribución, la política de descuentos y márgenes.

**6. Operaciones.**

1. **Descripción instalaciones.**

Instalaciones y su ubicación. Valora los activos precisos para el desarrollo de la actividad.

**7. Equipo humano y entorno societario.**

1. **Equipo promotor y directivo.**

Presentación de los promotores y directivos y la implicación en la empresa. (puesta en marcha y desarrollo posterior).

Puntos fuertes, experiencia y valor que aportan al proyecto.

Dedicación actual del equipo a la empresa.

1. **Organigrama.**

Organigrama y esquema funcional de la empresa.

1. **Entorno societario.**

Forma jurídica y participación accionarial.

**8. Previsiones de ingresos y necesidades financieras.**

1. **Inversiones.**

Inversiones iniciales. Inversiones posteriores.

1. **Financiación.**

Capital invertido en la empresa hasta la fecha. Origen de los fondos.

Capital solicitado y destino previsto.

1. **Otros recursos.**

Describa otros requerimientos no financieros para el desarrollo del proyecto (contactos clientes potenciales y/o proveedores, asesoramiento tecnológico, etc.).

1. **Previsiones financieras**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| (Miles de €) | **2014** | **2015** | **2016 (\*)** | **2017 (\*)** | **2018 (\*)** |
| Ventas |  |  |  |  |  |
| Coste de ventas |  |  |  |  |  |
| Gastos fijos |  |  |  |  |  |
| EBITDA |  |  |  |  |  |
| Rtdo del ejercicio |  |  |  |  |  |
| Rentabilidad económica BAII/AT |  |  |  |  |  |
| Rentabilidad. financiera BdT/RPropios |  |  |  |  |  |

(\*) Previsiones

**9. Situación del proyecto.**

Empresa sin constituir, sin prototipo.

Empresa constituida, desarrollando producto, sin ingresos.

Empresa con bajos ingresos.

Empresa con ingresos estables, en crecimiento.

**10. Razones de la inversión.**

Puntos claves del proyecto.

Razones del atractivo de la inversión.