

Aspectos clave del

MODELO

y del

PLAN DE NEGOCIO

para la búsqueda de financiación

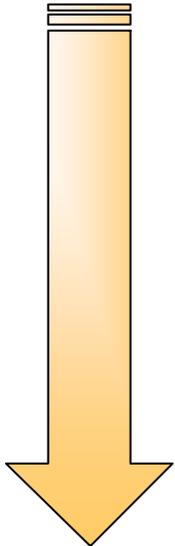
La frase....



Si quieres pescar un salmón...
...piensa como un salmón

Filtrado de propuestas

Muchos proyectos
Poca dedicación c.u.



Pocos proyectos
lucha dedicación c.u.



Proceso del/la inversor/a



SÍNTESIS

- Resumen Ejecutivo + Presentación verbal («Pitch»)

MODELO

- Modelo de Negocio

PLANIFICACIÓN

- Plan de Empresa



DECISIÓN SOBRE
FINANCIACIÓN

Proceso del/la emprendedor/a



MODELIZAR

- Modelo de Negocio

PLANIFICAR

- Plan de Empresa

SINTETIZAR

- Resumen Ejecutivo + Pitch



BUSCAR FINANCIACIÓN

¿Cómo diseñar un Modelo de Negocio?

¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

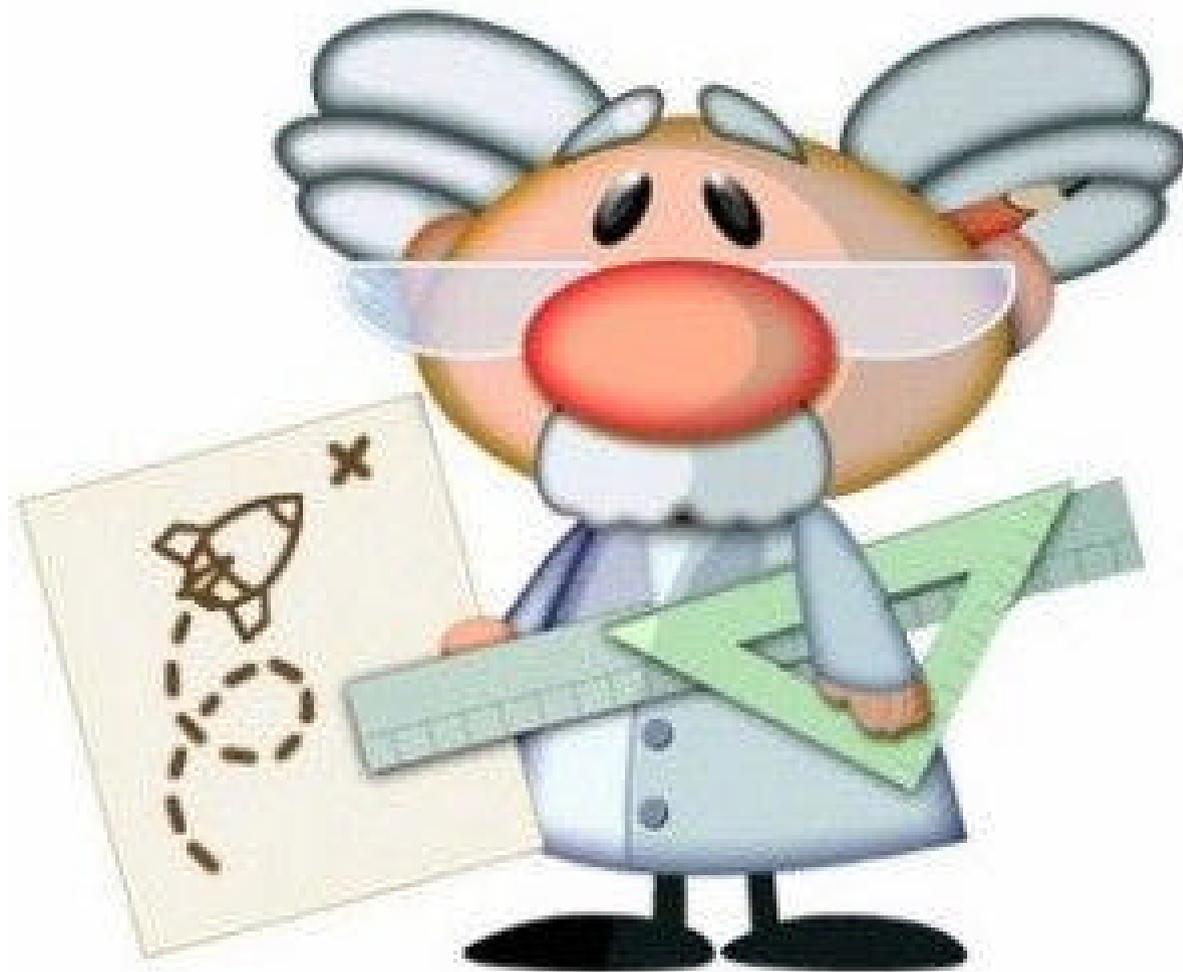
Es un resumen de cómo una empresa
va a proporcionar **VALOR** a sus
clientes...



...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



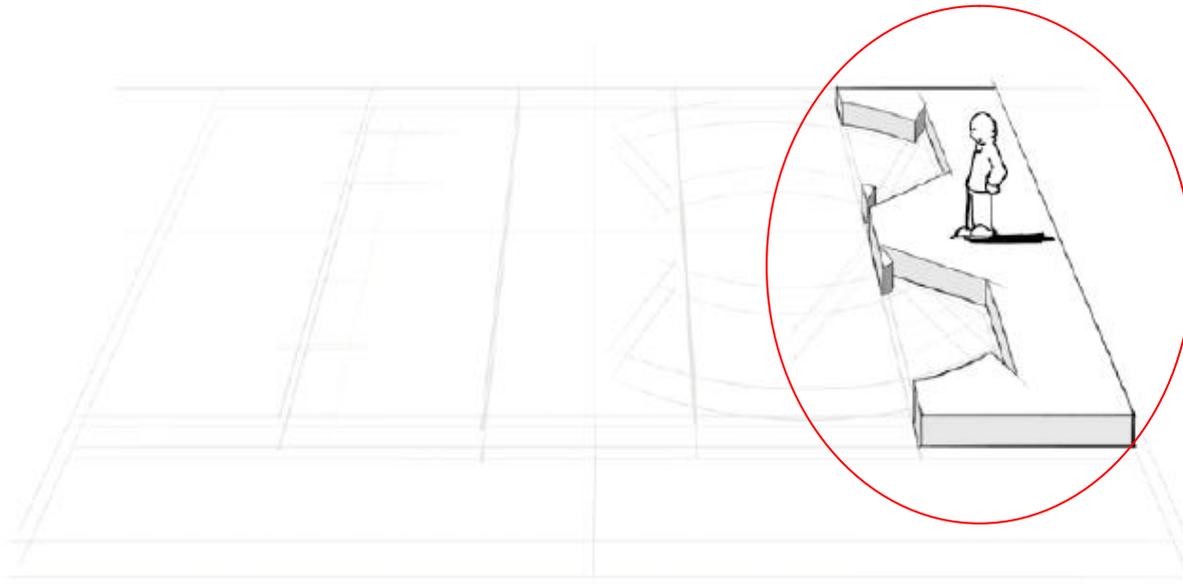
Necesitamos un método...



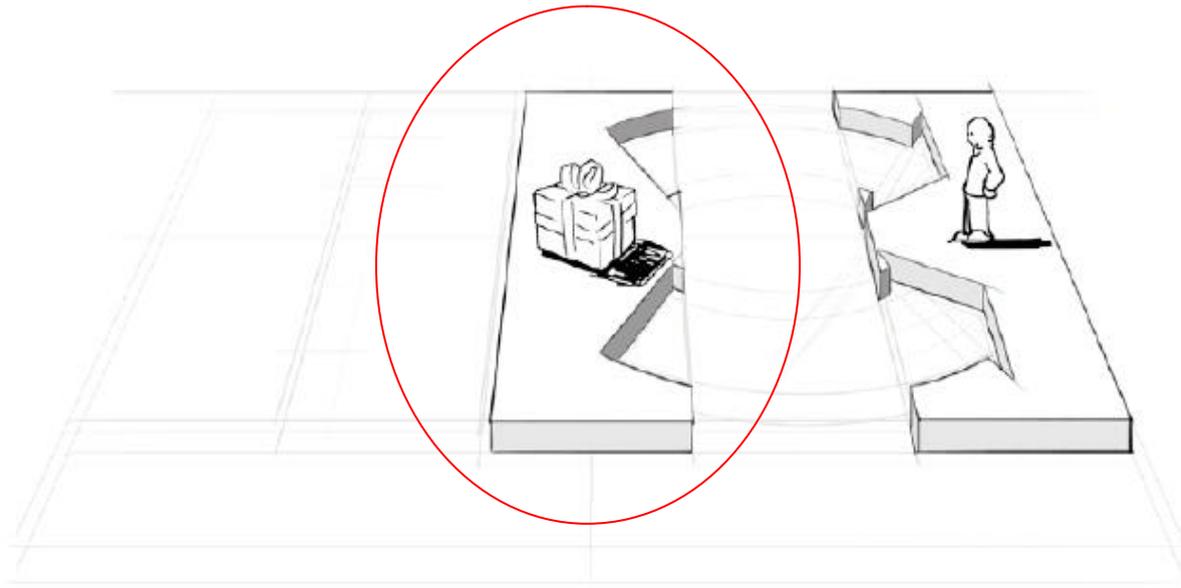
CANVAS Business Model



SEGMENTOS DE CLIENTES



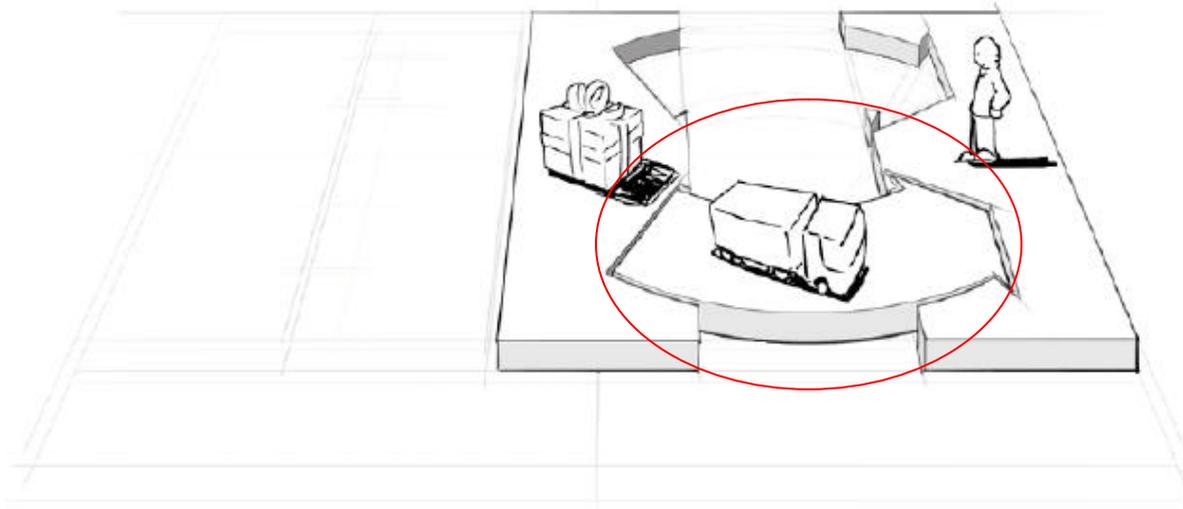
PROPUESTA DE VALOR



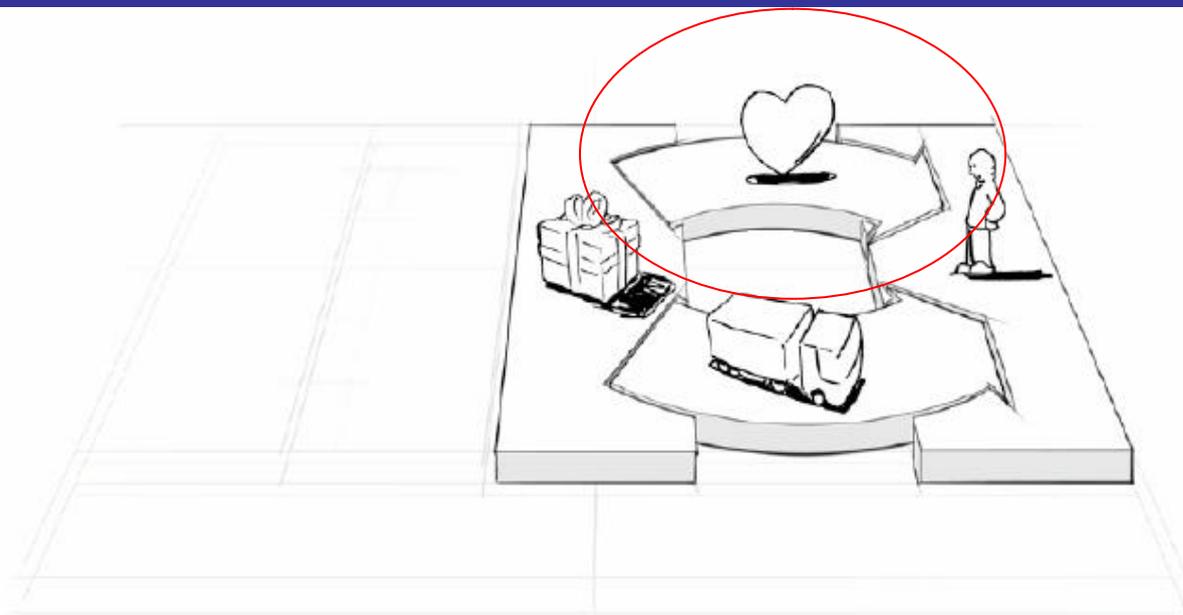
RYANAIR



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN



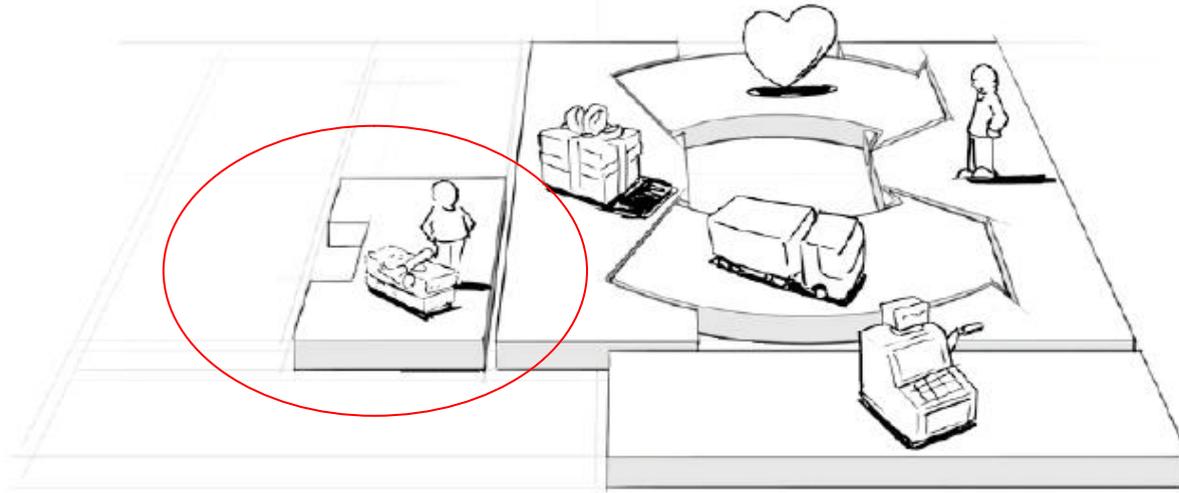
RELACIÓN CON TUS CLIENTES



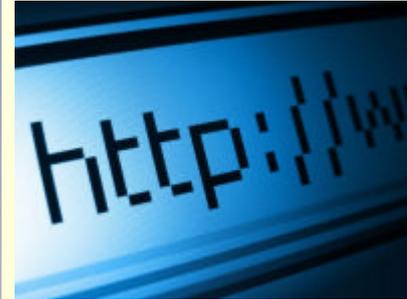
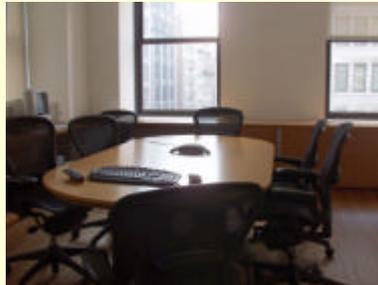
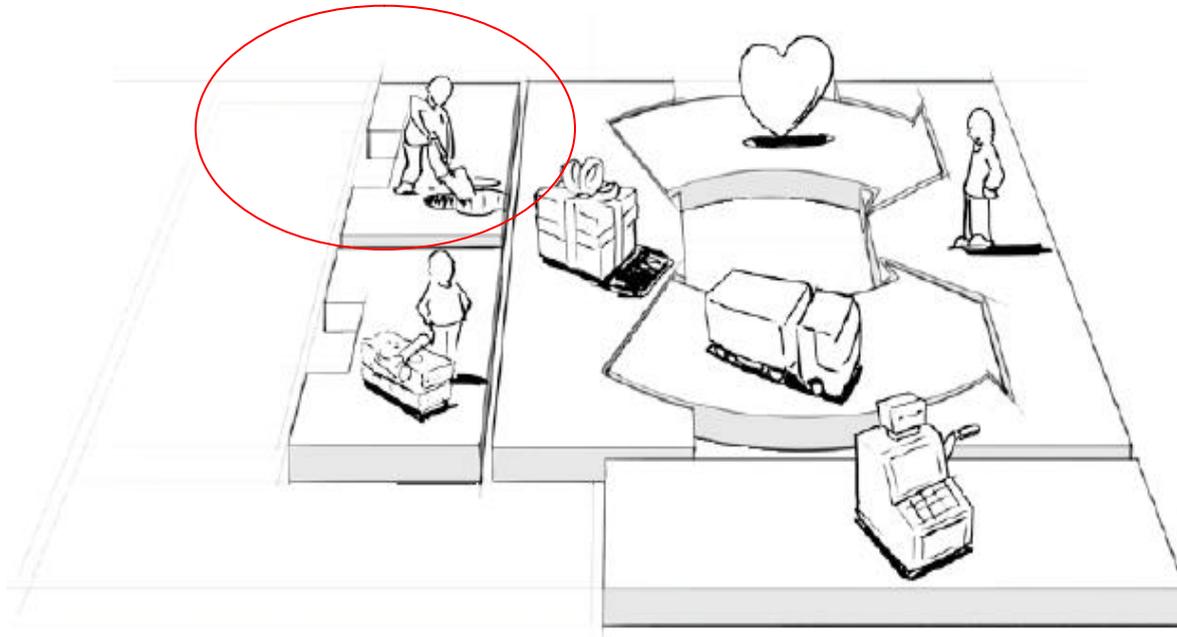
facebook

You Tube
Broadcast Yourself

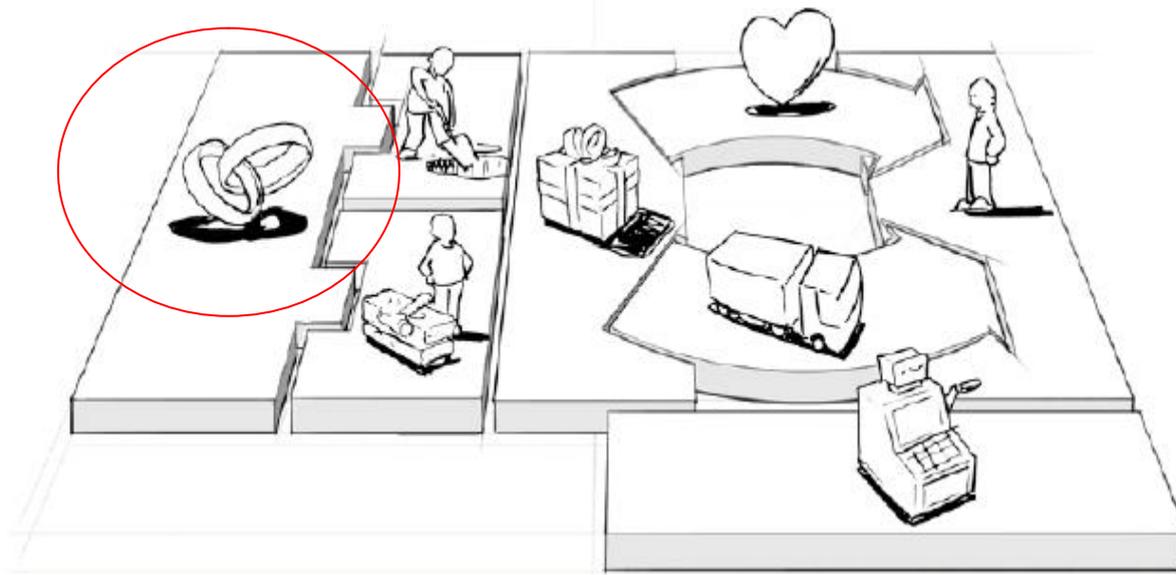
RECURSOS



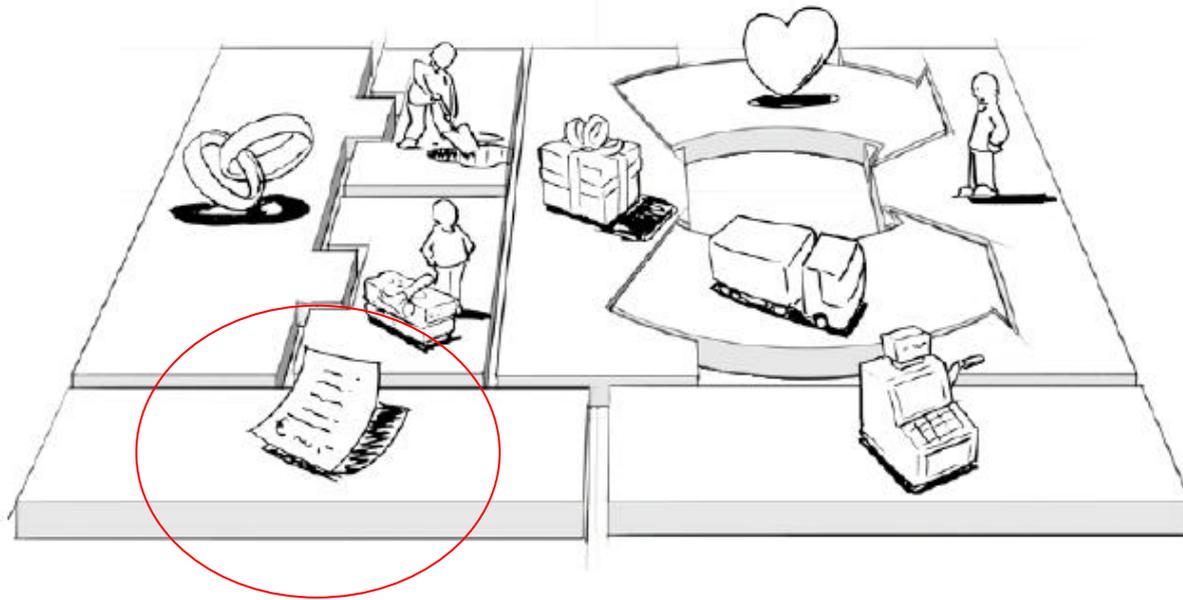
ACTIVIDADES



SOCIOS / COLABORADORES



COSTES



PROPUESTA DE VALOR

RELACIÓN CLIENTES

ACTIVIDADES

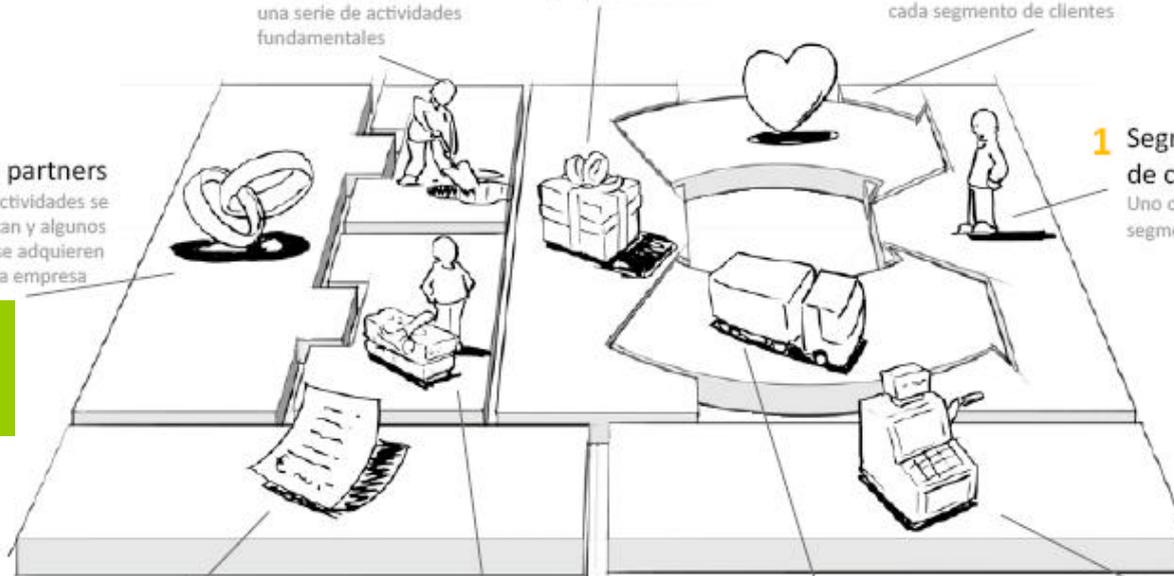
2 Propuesta de valor
Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor

4 Relación con el cliente
se establecen y mantienen con cada segmento de clientes

7 Actividades clave
mediante la realización de una serie de actividades fundamentales

1 Segmentos de clientes
Uno o varios segmentos de clientes

8 Red de partners
Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa



CLIENTES

3 Canales de distribución y comunicaciones
Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta

5 Flujos de ingreso
Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.

6 Recursos clave
son los medios necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente

9 Estructura de costos
Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.

SOCIOS / COLABORAD

COSTES

INGRESOS

RECURSOS

CANALES

¿Cómo trabajar en el Modelo de Negocio?

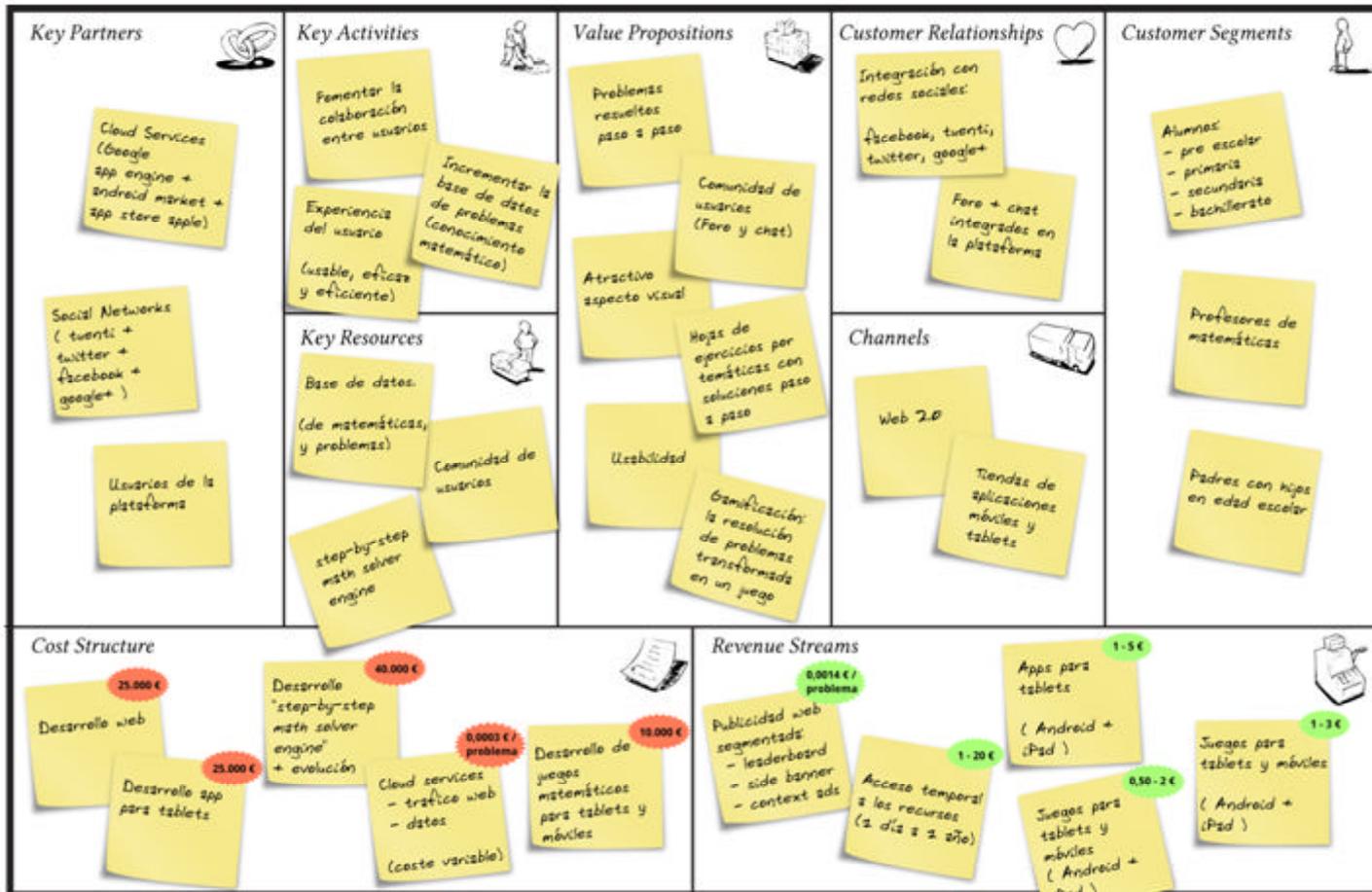
The Business Model Canvas

MathSolver

By: **Jorge Muñoz**

Date: **01/02/2013**

Version: **1.0**



Algunos tipos de Modelo de Negocio

Long Tail

amazon



Varios lados



Freemium



Cebo y anzuelo

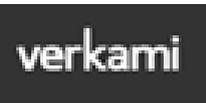


Cloudcomputing



Cloudsourcing

12 designer

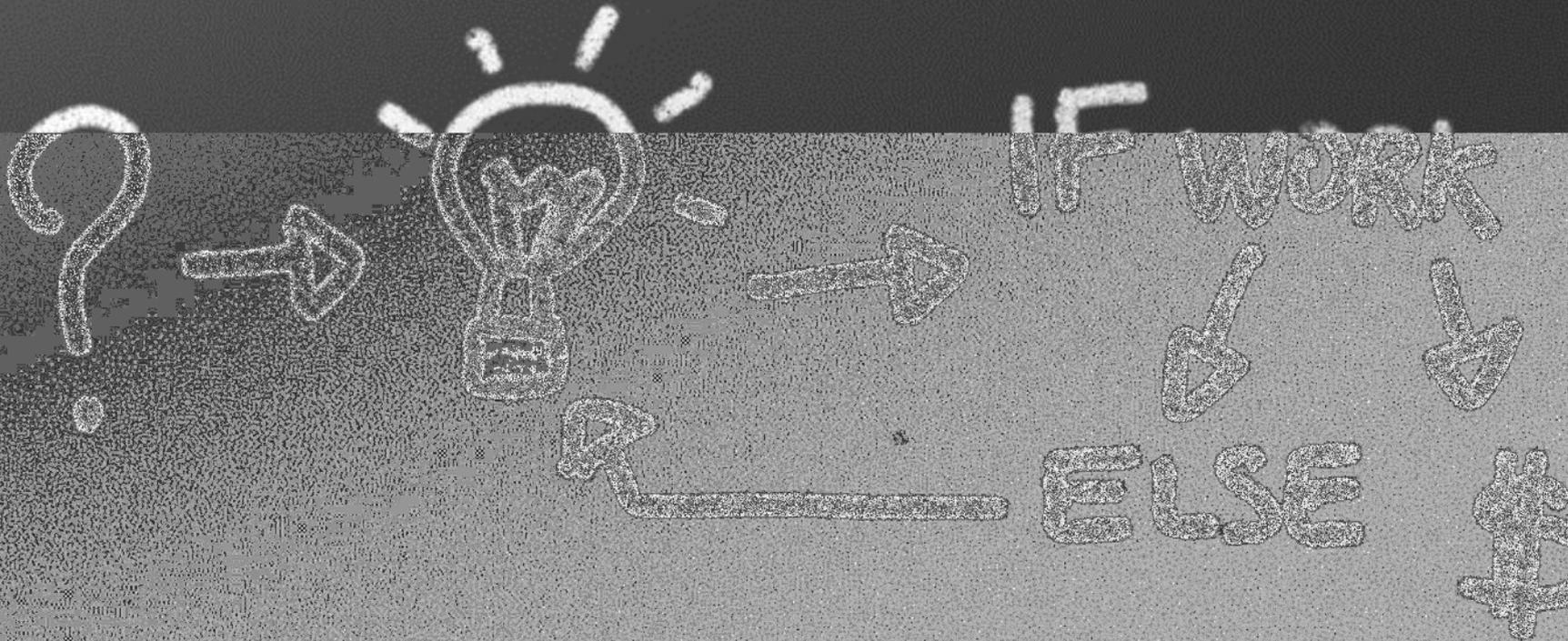


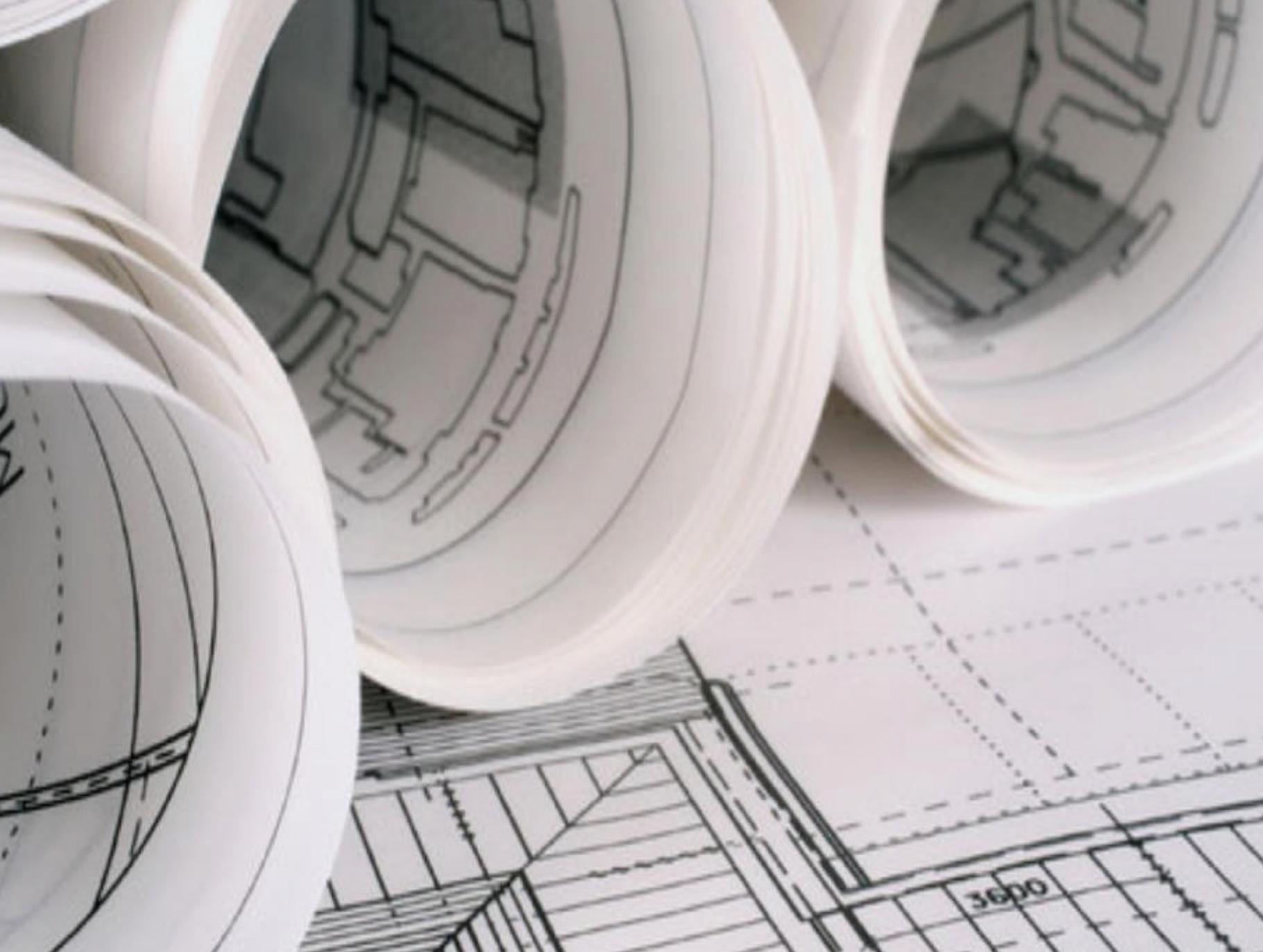


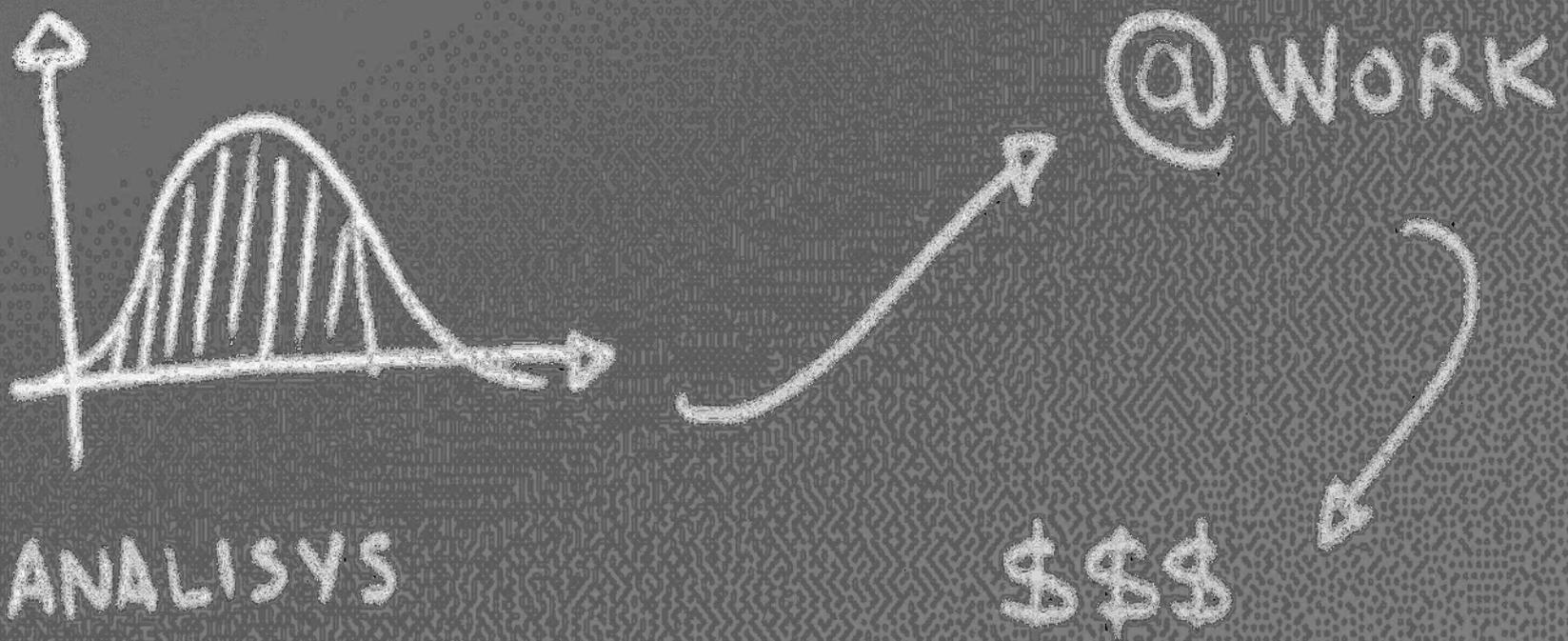
El entusiasmo, las ganas de emprender, una actitud positiva, y un **MODELO DE NEGOCIO** son necesarios...

pero no suficiente

BUSINESS-PLAN









Timeline

Operations

Competitor
Analysis

**Business
PLAN**

SWOT
Analysis

Financial
Planning

Mission
Statement

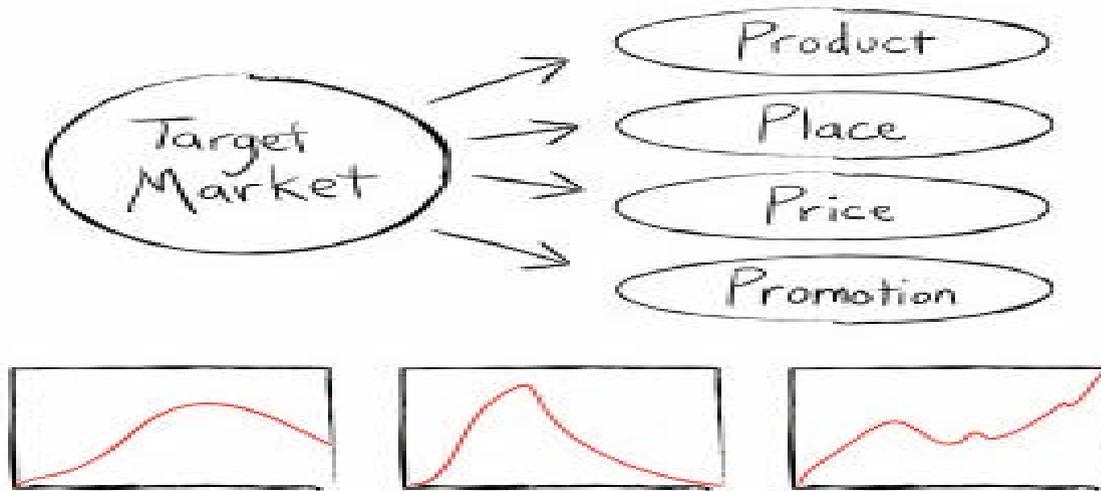
Product
Description

Marketing
Plan





MARKETING



- ✘ Nadie hace lo que yo hago
- ✘ No tengo competencia
- ✘ Conseguiré el 0,01% del mercado
- ✘ No investigaré el mercado



- ✓ **Observar mi entorno**
- ✓ **Identificar necesidades clientes**
- ✓ **Segmentación de clientes**
- ✓ **Plan de ventas**
- ✓ **Objetivos**
- ✓ **Resistencia al cambio**

- ✗ **Confundir**
- ✗ **Sólo para grandes empresas**
- ✗ **Infravalorar competencia**
- ✗ **Infravalorar adquirir clientes**
- ✗ **El cliente piensa como yo**









- ✓ **Ser realista**
- ✓ **Cuentas detalladas**
- ✓ **Escalabilidad**
- ✓ **Tener un “Plan B”**

- ✗ **Confiar en la Providencia**
- ✗ **Esperar dinero regalado**
- ✗ **No implicarme, los demás sí**
- ✗ **Los inversores son “amiguetes”**
- ✗ **Buscar los recursos sólo cuando se necesitan**



Executive Summary



¿Qué es un Resumen Ejecutivo?



Contenido de un Resumen Ejecutivo



Idea



Ventaja competitiva



Estado del producto y desarrollo tecnológico



Equipo



Necesidades financieras y rentabilidad esperada



Logros, patentes, hitos

Formato de un Resumen Ejecutivo

DE SUMEN EJECUTIVO DEL SISTEMA EDUCATIVO RELACIONAL FUNDACIÓN

Para presentar y comprender el **SISTEMA EDUCATIVO RELACIONAL FUNDACIÓN**, es necesario partir de la concepción de ello que lo define y orienta: **"El niño es un ser único, complejo, único y sujeto de múltiples canales sensoriales y sus sentidos"**. En consecuencia, nuestra propuesta de los canales (aprendizaje y bienestar) e la forma de su aplicación, lograda mediante la flexibilidad individual de los estudiantes y la flexibilidad del sistema educativo en general.

Seguando la definición propuesta, nuestro proceso de consolidación como sistema educativo ha sido el siguiente:

- Iniciamos en 1987 con la fundación de un colectivo de Psicología llamado "Centro Psicológico" en la ciudad de Madrid, dedicado a la investigación educativa, al desarrollo y representación de nuevas metodologías y herramientas de aprendizaje.
- En 1990, gracias a los resultados obtenidos tanto en la investigación como aplicación de nuevas metodologías, el Sistema Fomant es aprobado por el Ministerio de Educación Nacional como la primera asociación educativa en Colombia.
- Hasta 1999, el Sistema recibe la orden a la democracia en grado de Comandante por la cámara de representantes del estado colombiano, debido a los excelentes resultados que ha logrado en su aplicación en el sistema educativo formal.
- Durante los años 2000 y 2006, hemos sido contratados por el Ministerio de Educación de Colombia, para trabajar directamente con la Subdirección de Pedagogías en la atención escolar de niños en condiciones de vulnerabilidad o desplazamiento. Con este proceso se han beneficiado varias instituciones y más de 2700 niños, quienes han mostrado importantes avances en su comportamiento y resultados.
- Durante el año 2006, se inicia el proceso de implementación de nuestro sistema en una de las instituciones donde la fundación "Fomant" de Teófilo, hace sus aportes. Fomant reconocida como la alternativa pedagógica pertinente para estos niños, dando el espacio que ha representado para la fundación y para los estudiantes la aplicación del sistema tradicional.

Otro proceso de implementación a gran escala durante 2008 y 2007, es con la fundación "Viva Decretos" de la cantante colombiana Shakira, quien ha incluido el sistema para el colegio que se encuentra a construir este año en la ciudad de Barranquilla.

- Desde diciembre 2007 estamos trabajando en consolidar el Sistema educativo como modelo pedagógico de Microsoft.
- En el 2008 estamos implementando el Sistema en 10 colegios públicos en Departamento de Cundinamarca.
- Nos hemos especializado, dentro del nivel "mayor escolar" (el nivel más alto de los niveles de Estado en nuestro país, por más de 10 años).

Tras el proceso de conformación y de integración de varias instituciones educativas, hemos logrado importantes avances en la definición y prácticas pedagógicas del sistema, lo que nos ha permitido en una alternativa sólida y permanente frente a distintos contextos educativos.

Entender el niño como ser único y complejo y de esta forma ofrecerle canales y estrategias que sean coherentes con su realidad individual y cultural para su desarrollo. Para que exista una **INTEGRACIÓN PEDAGÓGICA (MÚLTIPLES)**, conformada por 3 factores: intelectual, afectivo, físico, emocional y social que conformen la integralidad del proceso del estudiante.



MARIA DIET, S.L.

Sobre Maria Diet...

Ubicación
La empresa inició su actividad en las instalaciones del CEEI Valencia en el año 1987, en un módulo de 150 m². Al ir aumentando de volumen, en el 2000 tuvo que trasladarse a Valencia, a un local de 400 m², y posteriormente, en 2004 volvió del momento su actividad en sus instalaciones actuales de 1.500 m² en Sagunto.

Filosofía de producto

La empresa empezó desarrollando y produciendo productos dietéticos para el canal de farmacias, empezando con 20 referencias (basadas en materias primas de la zona como almendra y algomol) hasta llegar a las 300 referencias actuales.

Recientemente, aprovechando el know how tecnológico de la empresa acumulado durante estos años, y tras un desarrollo de 2 años, han introducido una nueva línea de productos: "cheese" (quesos vegetales sin leche elaborados con almendra) y "probiol" (alimentos vegetales de almendra y grano). Estos productos se presentaron

en la pasada Feria Bio-Oleifera 2012 en el mes de Noviembre, durante la cual iniciaron conversaciones para la distribución de esta nueva línea con la gran distribución (Carrefour, Cona Inglés, Ecoverde...).

Facturación

La facturación del pasado año 2012 fue de 1.200.000 euros, correspondiendo al 15% a Francia, Alemania, Portugal y Holanda, con el objetivo de internacionalizar el 50% de las ventas.

Las previsiones de los próximos ejercicios son de:

- 1.500.000 euros para 2013.
- 2.000.000 euros para 2014.

Plantilla

La plantilla actual es de 15 personas y se prevé aumentada en 5 personas más a finales de este ejercicio y 6 personas más a lo largo del 2014.



Necesidades financieras...

Las necesidades financieras de la empresa ascienden a unos 500K€, destinados al incremento de la capacidad productiva de la empresa para poder atender la ampliación de líneas de producto y mercado:

- Maquinaria: 200K€ - Adecuación de instalaciones actuales: 100K€
- Adquisición de naves contiguas: 150K€ - Adecuación nave contigua: 100K€

Desde Octubre de 2012 se están acometiendo gratuitamente las 2 primeras partidas.

Aspectos clave...

Industria: Somos una industria con una planta de producción moderna, en proceso de ampliación de diversas zonas de calidad.

Desarrollamos nueva actividad en la comarca del Alto Palencia, una zona reconocida como la última plaza de apoyo al desarrollo por parte de la UE.

Nuestro sector en la alimentación saludable. Nuestro producto nos posicionamos a la altura de la salud de las personas y nuestro modelo de el más complejo de diversos condicionantes europeos.

Las perspectivas de crecimiento de España se que podemos apoyar a sus plantas de más de 80 personas entre de 4 años.

La empresa cuenta con líneas de productos innovadoras que cubren un nicho de mercado que ofrece un valor añadido y que aporta un valor añadido a la sociedad, permitiendo incluso nuevos modelos de producción.

El objetivo de internacionalización se ha en que el 50% de la facturación provenga de otros países de la UE.

FECHA CREACIÓN	1997
FACTURACIÓN	1,25M€
MERCADO	ESP 85%
Resto UE	15%
PLANTILLA	15 personas
F.PROPIO / DEUDA	242K€ /

NECESIDADES	560K€
MAQUINARIA	
+ AMPLIACIÓN DE INSTALACIONES	

Sector productivo	Alimentación saludable	Alto Palencia
Generación de empleo	Innovación y patentes	Internacionalización



10 ↓

10 ↓



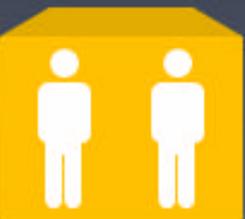


4mm

FRIDAY
FRIDAY
FRIDAY

200
210
220
230
240
250
260
270
280
290
300
310
320





5

Qué beneficio aportas al inversor

4

Qué necesitas para resolverla

3

Cómo pretendes resolverla

2

Por qué eres el más indicado

1

Qué necesidad resuelves

¡Véndelo!

¿Por qué mi proyecto es atractivo?



45"



¡Preséntate!

Tu nombre
Tu proyecto
(descripción básica)



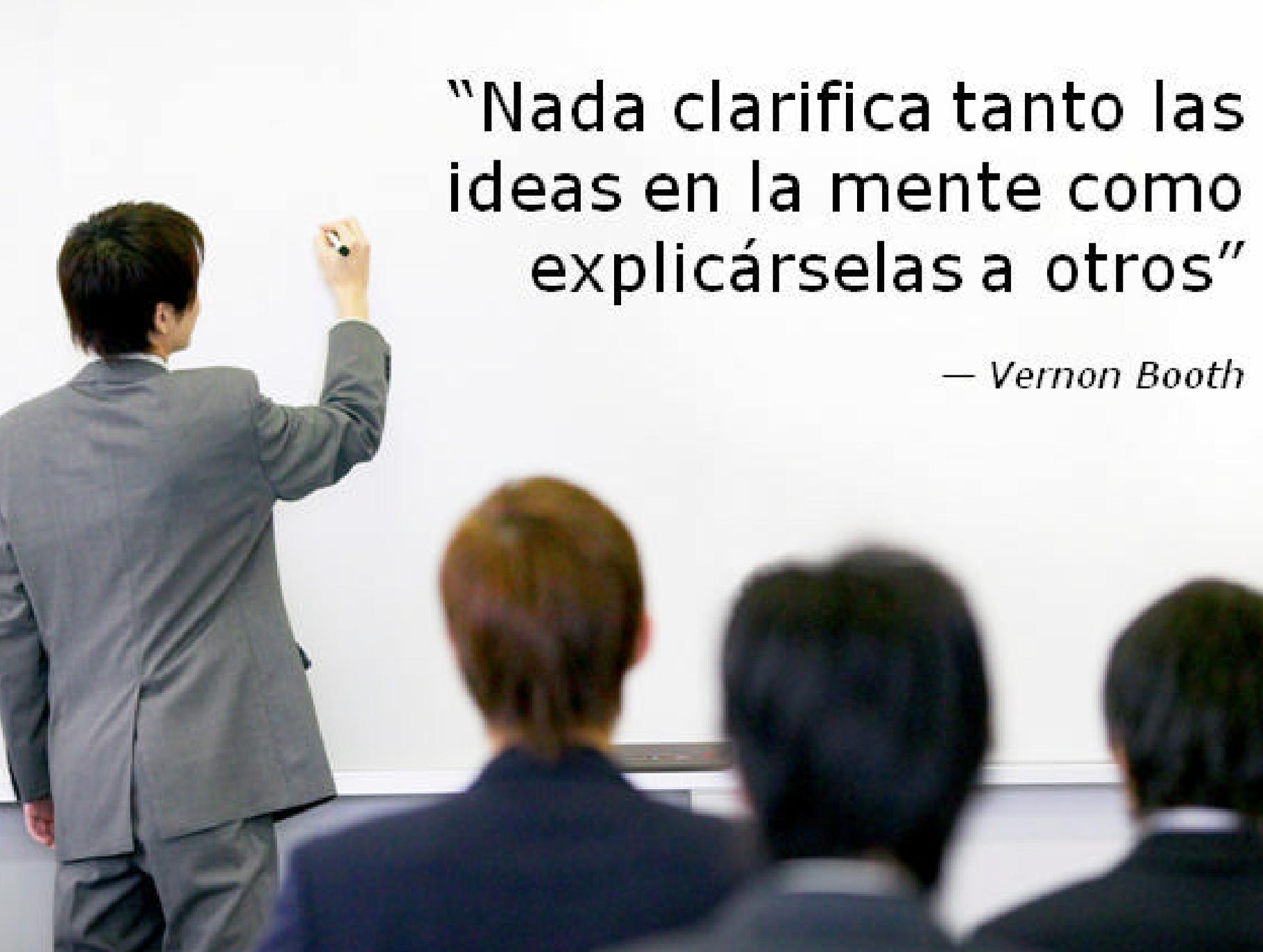
20"



¡Destácate!

Tus habilidades
¿Qué problema resuelves?
¿Cómo lo resuelves?
¿Qué resultado obtienes?

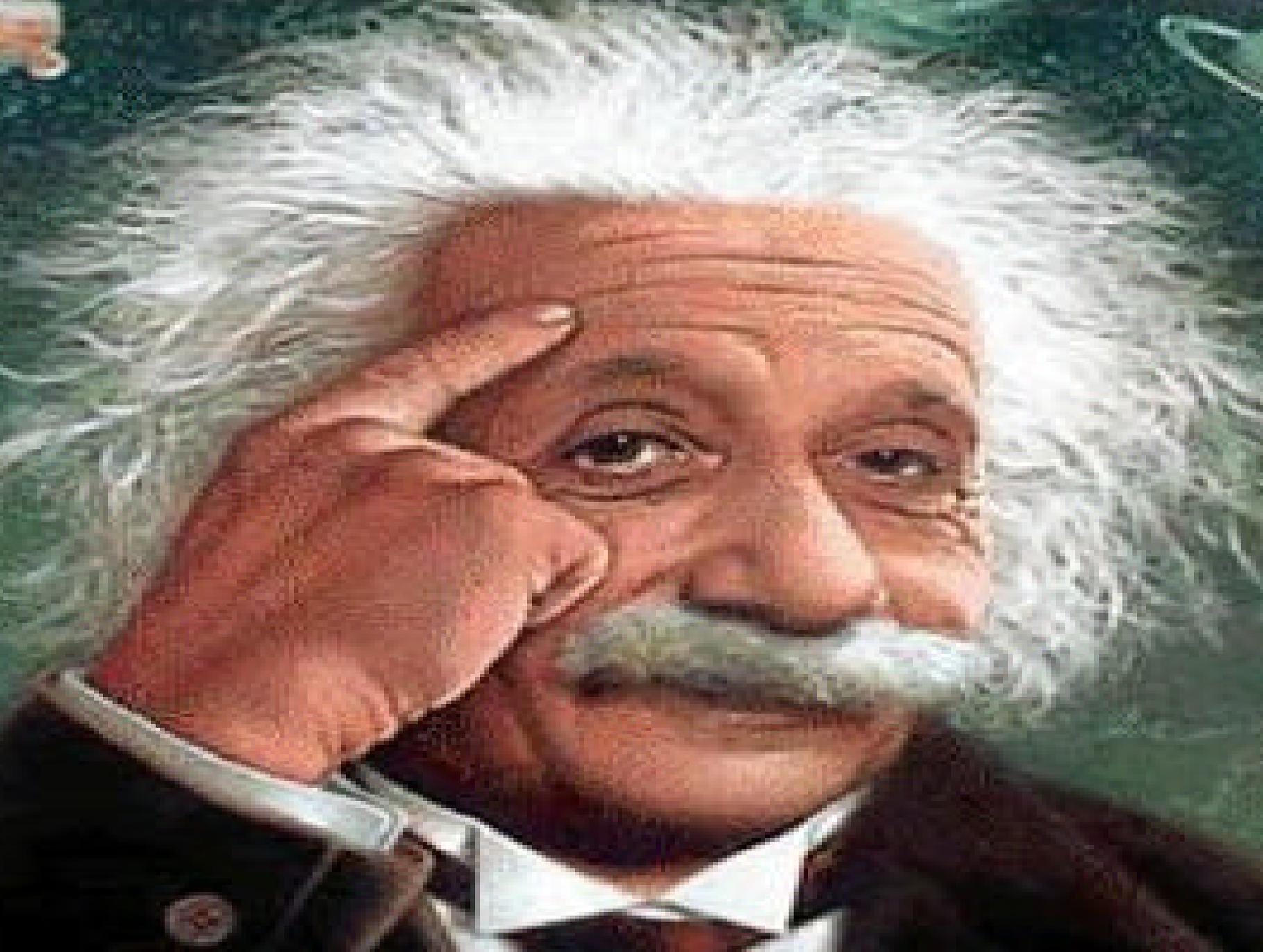


A man in a grey suit is standing on the left side of the frame, facing a whiteboard and writing with a black marker. In the foreground, the backs of three other men in dark suits are visible, looking towards the whiteboard. The background is a plain white wall.

“Nada clarifica tanto las ideas en la mente como explicárselas a otros”

— *Vernon Booth*









Inmaculada Villalonga
ivillalonga@ideas.upv.es

Ramón Ferrandis
ramon.ferrandis@ceei.net

Gracias por su atención