Nombre del proyecto: Web:

Logo

Fecha creación S.L.: (mm/aa) Fecha lanzamiento producto: (mm/aa)

Motivo de contacto: Ubicación de las oficinas:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Equipo**Nombre y apellidos, funciones y experiencia del equipo. Especifica el líder y dedicación al proyecto (full o part time). **Introducir la url de Linkedin de cada miembro del equipo.** | **Problema**¿Qué problemas solucionas? ¿Cómo has identificado este problema? (experiencia en este campo, análisis industria, etc.). | **Competencia**Nombra a los competidores actuales directos (mismo producto) e indirectos (sustitutivos) en España e internacionales. | **Cliente**¿Quién es tu cliente y/o usuario? ¿Cuál es el número potencial de usuarios con ese problema? | **Modelo**¿Cómo ganas o vas a ganar dinero? ¿Cuál es el ingreso medio por transacción? ¿Cuál es el margen medio? |
| **Solución**¿Cómo lo solucionas? ¿Por qué crees que esta solución en concreto es la adecuada? | **Como te diferencias**¿Qué haces diferente respecto al resto de competidores? | **Canal de venta**¿Cómo captas y te comunicas con tus clientes?  | **Recursos clave**Identificar los recursos clave del negocio (personal, tecnología, etc.), especifica si dispones de ellos o no. |
| **Situación actual del proyecto**Información sobre la fase en la que se encuentra el proyecto e hitos conseguidos.Incluir las métricas clave del negocio (nº de usuarios mensuales activos, nº de descargas, visitas mensuales, facturación, etc.).¿Cuáles son los objetivos de métricas para el cierre de este año? | **Inversión y objetivos**Detallar el capital invertido e inversores.Identifica qué puede ofrecerte una aceleradora para cumplir con tus metas de entre las siguientes opciones: financiación, mentoring estratégico, marketing, networking o completar el equipo. |