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. | | |