

RESUM EXECUTIU

1.- DADES DE L'EMPRESA

| | |
|--|--|
| NOM DE LA COMPANYIA | |
| FORMA JURÍDICA | |
| CIF | |
| DESCRIPCIÓ ACTIVITAT EN UNA LÍNEA | |
| WEB | |
| DATA CONSTITUCIÓ | |
| DATA ALTA ACTIVITAT EMPRESA (036) | |
| NOMBRE D'INTEGRANTS DE L'EMPRESA | |
| PERSONA DE CONTACTE | |
| ADREÇA | |
| TELÈFON MÒBIL | |
| CORREU ELECTRÒNIC | |

2.- DESCRIPCIÓ DEL PROJECTE

En aquest apartat haureu de definir, entre altres, la idea de negoci, la necessitat que heu detectat, definir el producte que aporta una solució a aquesta necessitat i plasmar el vostre model de negoci.

| | |
|---|--|
| DESCRIPCIÓ DEL NEGOCI Descripció de la idea de negoci i de l'activitat. | |
| NECESSITAT O PROBLEMA DE MERCAT Descripció de la necessitat detectada i de les alternatives actuals per fer-hi front. | |
| SOLUCIÓ APORTADA - PRODUCTE/SERVEI <ul style="list-style-type: none">- Proposta de valor: descripció del producte i/o servei que s'ofereix per cobrir una necessitat de mercat que s'ha detectat.- Característiques del producte i/o servei.- Punts forts del nostre producte i/o servei enfront a altres alternatives en el mercat. | |

| | |
|---|--|
| <p>MODEL DE NEGOCI</p> <p>Podeu utilitzar la metodologia Lean Startup, el Mètode Canvas o qualsevol altre que us serveixi per exposar el model de negoci de la vostra iniciativa</p> | |
|---|--|

3.- AVANTATGE COMPETITIU

En aquest apartat heu de definir quin és el vostre avantatge competitiu, és a dir, quina és la característica pròpia que us diferencia de la competència i que, per tant, us permetrà seguir en funcionament com empresa en el mig i llarg termini.

| | |
|--|--|
| <p>TECNOLOGIA</p> | |
| <p>PROPIETAT INTELLECTUAL</p> <p>Existència de marques, patents, etc.</p> | |
| <p>POTENCIAL INNOVADOR</p> | |
| <p>DIFERENCIACIÓ</p> | |
| <p>ALIANCES ESTRATÈGIQUES</p> <p>Partners o proveïdors clau</p> | |

4.- MERCAT ON S'OPERA

Les característiques del sector on s'opera, la competència, els clients o els proveïdors són aspectes molt rellevants a tenir en compte. En aquest apartat us demanem que definiu tots aquests aspectes i de quina manera hi encaixa la vostra iniciativa.

| | |
|--|--|
| SECTOR Característiques del sector. Expliqueu la situació en què es troba el sector (emergent, en expansió, madur, etc.) i quin encaix hi té el vostre model de negoci. | |
| ANÀLISI EMPRESES PROVEÏDORES Quins són els vostres proveïdors clau, quin pes tenen en el mercat i quina importància en el procés de producció o execució del vostre producte i/o servei. | |
| ANÀLISI EMPRESES COMPETIDORES Identificació dels competidors que lideren el sector així com els seus punts forts i febles i demés informació rellevant. | |
| ANÀLISI CLIENTS <ul style="list-style-type: none">- Entorn: B2B, B2C o ambdós.- Segmentació del públic objectiu- Detalls dels clients més importants | |
| ESTRATÈGIA DE MÀRQUETING Indiqueu la vostra estratègia de màrqueting tant estratègic com operatiu. | |

5.- FITES ASSOLIDES

En aquest apartat heu de detallar les principals fites assolides en els diferents aspectes que queden detallats a continuació.

| | |
|-------------------------------------|--|
| A NIVELL PRODUCTE I/O SERVEI | |
| A NIVELL COMERCIAL | |

| | |
|---------------------------------|--|
| A NIVELL FINANÇAMENT | |
| RECONeixEMENTS OBTINGUTS | |

6.- EQUIP IMPULSOR DE LA INICIATIVA

EQUIP PROMOTOR

| Nom soci/a | Edat | Càrrec | % Capital social | Temps dedicació |
|------------|------|--------|------------------|-----------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

PERSONAL EMPLEAT

| | 2019 | 2020 | 2021 |
|----------------------------------|------|------|------|
| NOMBRE DE TREBALLADORS/ES | | | |
| RELACIÓ CONTRACTUAL | | | |

7.- IMPACTE SOCIAL

Si el vostre projecte incorpora aspectes com la gestió ètica, la sostenibilitat, fomenta polítiques d'igualtat, de diversitat o la inclusió laboral de grups en risc d'exclusió, entre altres, complimenteu aquest apartat.

| | |
|--|--|
| Aportació de valor a la ciutat (impacte social, mediambiental, RSE, etc.) | |
|--|--|

8.- ALTRA INFORMACIÓ RELLEVANT SOBRE LA INICIATIVA

Si considereu que hi ha altra informació que és rellevant sobre la iniciativa i que no queda recollida en els punts anteriors, podeu detallar-la en aquest punt.

INDICADORS CLAU (KPI's)

| | |
|--|--|
| Consum mensual caixa (Burn rate) | |
| Diners disponibles a caixa a data d'avui | |
| Mesos de vida amb els diners disponibles caixa actualment | |
| Valoració de l'empresa | |
| Necessitats de capital a curt termini (1 any) | |
| Nombre clients actius | |
| Cost adquisició client (CAC) CAC = Despeses de captació/Nombre clients | |

CAL ADJUNTAR OBLIGATÒRIAMENT AL RESUM EXECUTIU:

1. CV dels socis/promotors de la iniciativa
2. Pla Econòmic i Financer: segons model que fa servir Barcelona Activa