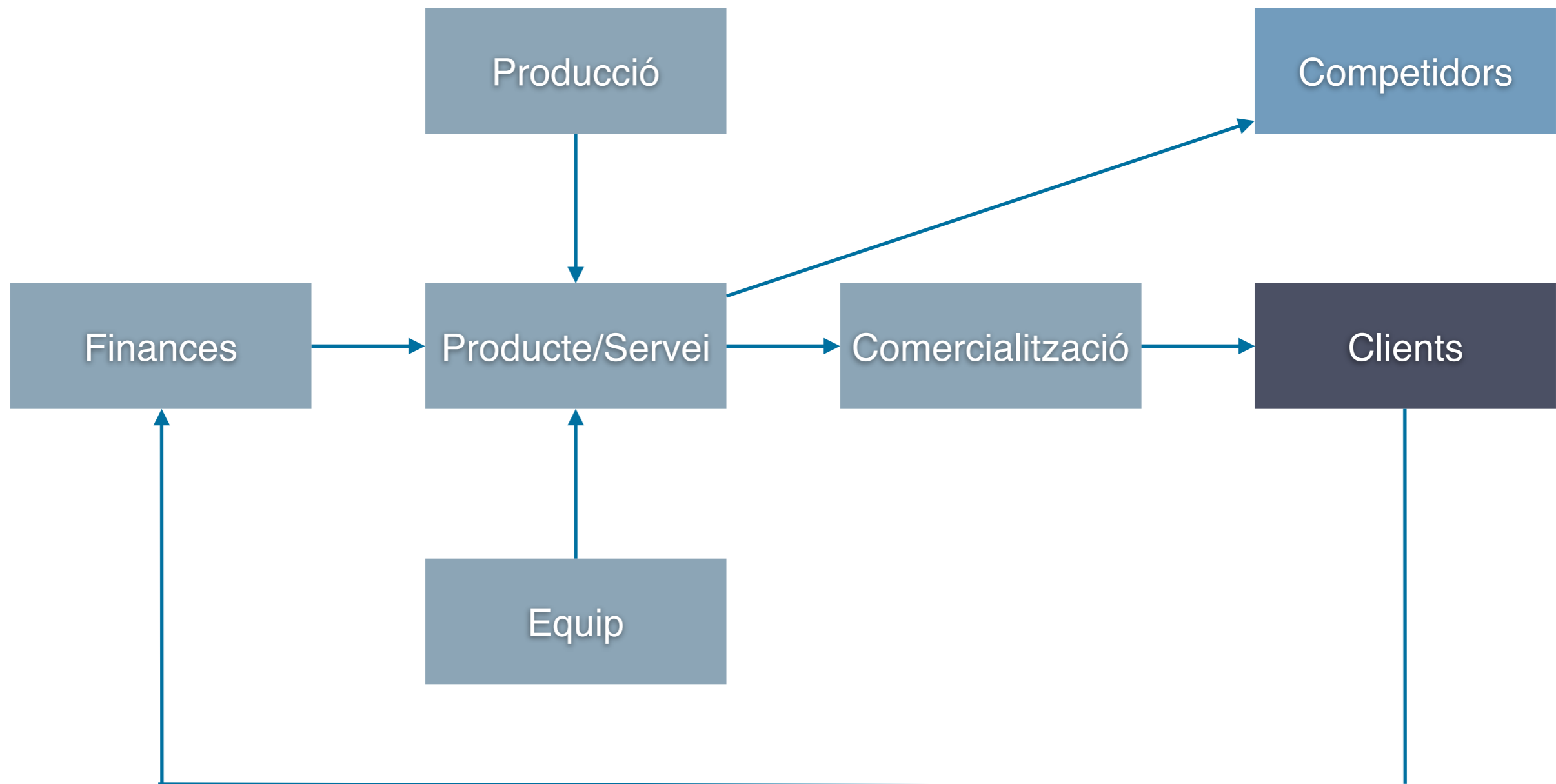


# Plans de negoci: Com fer-los irresistibles als inversors?

Barcelona Mobile Apps

Desembre de 2012

- Captar inversors requereix configurar diferents elements:



- Els clients:
  - Necessitat peremptòria insatisfeta.
    - ▶ Clients solvents estan disposats a pagar per una solució a necessitats insatisfetes i les alternatives són inadequades.
  
  - Demanda existent o molt probable.
    - ▶ L'existència de demanda és un fet indiscutible (es generen vendes ja) o s'aporten proves convincents de la seva alta probabilitat.
    - ▶ És un mercat calent, amb activitat i expectatives de creixement.

- La competència:
  - Existeixen competidors i probables entrants.
    - ▶ Si no existeixen competidors, o el mercat no és interessant o l'equip emprenedor no comprèn amb amplitud les alternatives.

- El producte/servei:
  - Proposició de valor diferenciada, sostenible, rellevant i cost-efectiva.
    - ▶ Existeix una diferència perceptible en els beneficis que es proporcionen als clients, que els importa i és difícil d'imitar.
    - ▶ Es millora el valor per al client (preu major per moltíssim més valor o menor preu per igual valor).
    - ▶ Es té clar en què es vol destacar i la resta d'elements en són coherents (posicionament, comunicació, comercialització, operacions, innovació,...).
  - El producte o servei és desenvolupable.
    - ▶ Tècnicament, el producte o servei es pot desenvolupar a un cost raonable.

- La producció:
  - El producte o servei es pot realitzar a un cost raonable.
    - ▶ No existeixen grans incerteses respecte a la factibilitat tècnica de les operacions i els costos de les mateixes (l'equip les coneix bé).
  
  - Capacitats clau propietàries.
    - ▶ Es posseeixen o controlen les capacitats que creen la diferenciació i són difícils d'imitar per la competència.
      - P. ej. propietat intel·lectual, marques,...
  
  - Capacitats reciclables.
    - ▶ Les capacitats es poden reutilitzar en nous productes o serveis, especialment en cas que el projecte no funcioni bé (pla B).

- La comercialització:
  - Clients identificables i accessibles.
    - ▶ Es poden identificar clarament els clients i es té accés a ells (especialment als decisors).
  - L'equip té un coneixement profund i directe dels clients.
    - ▶ Es té un coneixement profund de les necessitats dels clients perquè ja es treballa directament amb ells. (No s'hipotetitza).
    - ▶ Es coneixen els impulsors i barreres a la decisió de compra.
  - Hi ha una estratègia clara i simple per a penetrar en el mercat i impulsar-ne l'adopció.
    - ▶ El termini i cost d'adopció dels clients és raonable i no corre riscos de disparar-se.

- El equip:
  - L'equip és de perfil alt.
    - ▶ És un equip competent que posseeix una trajectòria de resultats.
    - ▶ Inspiren confiança i transmeten seriositat.
    - ▶ Disposen d'experiència i perfils per a cobrir tots els aspectes clau per a l'èxit de l'empresa: comercial, I+D, operacions, financer.
    - ▶ Professionalitat i rigor tractant amb els inversors.
  
  - Compromís dels emprenedors i fe en la idea.
    - ▶ Creuen en la idea i es comprometen amb ella totalment.
    - ▶ Tenen seguretat en la seva proposta.
    - ▶ Demostren el seu compromís amb sacrificis:
      - ◎ Forta inversió en el projecte i sous per sota del mercat per als seus perfils (això sí, estan segurs de la seva posició i exigeixen més participació o fortes primes per bons resultats).



- Els aspectes econòmics:
  - Requisits de capital gestionables:
    - ▶ Austeritat. S'eviten inversions o estructures innecessàries o molt anticipades a un creixement que no s'estigui comprovant.
    - ▶ Es sol·licita el capital necessari per a aconseguir les fites marcades i no capital en excés.
    - ▶ Gran atenció al cash-flow. Períodes de maduració i cicles de caixa raonables.
  - Claredat en el mecanisme de generació de rendibilitat.
    - ▶ Està clar com i perquè es generaran els ingressos i els costos.
    - ▶ La narració de tot el model de negoci és lògica, clara i no requereix actes de fe en aspectes clau per a l'èxit.
    - ▶ Evolució lògica i progressiva dels ingressos, despeses i necessitats de capital.
      - ◎ Si es passa ràpidament de grans pèrdues a grans beneficis, probablement l'equip no té molta experiència i realitza suposicions molt agressives.

## Cynertia Consulting

[www.cynertiaconsulting.com](http://www.cynertiaconsulting.com)

Tel.: 93 184 53 44



[Consultoria de negoci i tecnologies de la informaci3](#)

Cynertia ofereix serveis d'[elaboraci3 de plans d'empresa.](#)