



Cree Banreservas

Estructura presentación al Comité
Evaluador del Fideicomiso Filantrópico
"Tu Reservas"



Problema identificado

Define el problema identificado y que la misma permita entender la necesidad existente



Preguntas a responder:

- ¿Cuál es el problema?
- ¿A qué público le está afectando el problema?
- Explique que tan grande es el problema y si alguien está dispuesto a pagar por resolverlo.



Solución Propuesta Valor

Describe la solución que propones, porque es la mejor y cuales ventajas ofrece



Preguntas a responder:

- ¿Cuál es la solución y que ventajas tiene sobre las demás?
- Características del producto o solución.
- ¿Cómo funciona el producto o solución?



Tamaño del mercado

Describe las características y muestra los datos que permitan visualizar que tan grande es el mercado al cual vas dirigido



Preguntas a responder:

- ¿Cuál es el tamaño del mercado?
- ¿Quiénes fueron o serán tus primeros clientes?
- ¿Cuál es el perfil del cliente?
- ¿Cuál es el costo de adquisición del cliente?



Tracción

Coméntanos sobre el resultado de las pruebas realizadas en el mercado o de las ventas alcanzadas hasta el momento



Preguntas a responder:

- ¿Cuántos clientes están pagando hasta el momento?
- Ingresos generados al momento o la proyección anual.
- ¿Cuál es el crecimiento esperado en los próximos 3 años?



Modelo de Negocio

Describe como la empresa gana o pretende ganar dinero



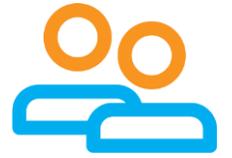
Pregunta a responder:

- ¿Cómo gana dinero la empresa o cómo pretende hacerlo?



Equipo Emprendedor

Describe el equipo emprendedor, específicamente los roles y la experiencia que tienen



Preguntas a responder:

- ¿Quiénes forman el equipo emprendedor?
- ¿Cuáles son los roles de cada uno?



Estrategia de Escalabilidad



Significa hacer crecer fuertemente un negocio y lograr multiplicar sus ingresos, sin necesidad de aumentar proporcionalmente sus costos

Pregunta a responder:

- ¿Cómo pretendes escalar el producto o servicio a otros mercados o segmentos de clientes?



Estrategia Comercial



Describe cuales estrategia de mercado se utilizarán y como estará impactando el mercado objetivo

Preguntas a responder:

- > ¿Cómo se obtendrán más clientes?
- > ¿Cuáles canales se utilizarán?



Finanzas y Proyecciones Financieras



Muestra las proyecciones de las ganancias y el EBITDA en los próximos 3 años, tomar en cuenta los recursos y capacidades que va a tener el proyecto

Preguntas a responder:

- ¿Cuáles son las ganancias operativas?
- ¿Cuál es el EBITDA que tendrá el emprendimiento?



Competencia

Muestra un análisis sobre cuales son tus competencias y que ofrecen ustedes que ellos no



Preguntas a responder:

- ¿Cuál o cuáles son tus competencias?
- ¿Cuál es tu ventaja competitiva frente a ellos?
- ¿Cuál es tu posicionamiento en el mercado?



Requerimiento de Inversión



Presenta el requerimiento de inversión a los miembros del comité, de forma que se muestre como un “manos a la obra” y que estimule a invertir

Preguntas a responder:

- ¿Por cuáles razones invertir en el proyecto es beneficioso?
- ¿Cuál es el monto a invertir y la participación a ceder?
- ¿Cómo está distribuido el capital societario de la empresa?
- Explica el uso de los fondos requeridos.

