MEMÒRIA TÈCNICA PER A LA PRESENTACIÓ DE SOL·LICITUDS PER A LA LÍNIA D’AJUTS EN FORMA DE GARANTIA PER AL FINANÇAMENT D’EMPRESES PARTICIPANTS EN PROJECTES D’EMPRENEDORIA CORPORATIVA.

1. DESCRIPCIÓ DEL NEGOCI
   1. Productes / Serveis

Quins productes o serveis s’ofereixen?

Perquè és una oportunitat de negoci?

Quines necessitats cobreix o quin problema pretén resoldre?

Qui té aquest problema? Quina importància té?

Perquè podem considerar que el projecte és innovador?

Avantatges competitives que presenta

Fase en que es troba l'empresa: desenvolupament producte, llançament producte, fase inicial, etapa de creixement

Àmbit tecnològic del projecte i sector d’aplicació

Estat de protecció de la tecnologia / marca

* 1. Clients

Qui són els teus clients i quin nombre de clients tens?

Tens alguna referència internacional?

Anàlisis del mercat potencial del producte, servei o procés:

Tipologia de clients o usuaris potencials.

Quotes de mercat objectiu. Justificació i encaix amb l’estratègia de l’empresa.

Mercats potencials i segments dels mercats destinataris.

Canals de distribució, venda o explotació.

* 1. Competència

Qui són els teus competidors? Qui ha intentat resoldre el mateix problema? Com ho ha intentat fer?

Com et diferencies de la competència?

Quines barreres d’entrada existeixen?

* 1. Model de negoci

Comercialitació i model d’ingresos.

Operativa del negoci

Obtenció de benefici

1. EQUIP HUMÀ

Components de l’equip directiu i/o promotor del projecte.

Capacitat tècnica (formació, coneixements i experiència en el sector)

Capacitat de gestió (Coneixement i experiència en gestió)

1. INFORMACIÓ SOBRE L’INVERSOR CORPORATIU
2. Dades Generals

Raó Social

Adreça

Sector d’activitat

CIF

1. Descripció de l’empresa

Activitat de l’empresa

Tipus de client al qual s’adreça

Mercats on té presència comercial

Estratègia competitiva de l’empresa

Facturació de l’empresa els últims 3 anys

Nombre d’empleats dels últims 3 anys

Balanç anual dels últims 3 anys

1. IDENTIFICACIÓ DE L’OPORTUNITAT D’INNOVACIÓ

Descripció de l’oportunitat d’innovació identificada per l’inversor corporatiu que ha motivat la seva inversió en l’empresa sol·licitant de l’ajuda

Contexte en el que es planteja l’oportunitat d’innovació

Procés, producte o servei que busca millorar

Contribució del projecte a la diversificació de negoci

1. PARTICIPACIÓ DEL SOCI CORPORATIU

Com beneficia al creixement empresarial del projecte la participació d’un soci corporatiu.

Descripció dels mitjans i recursos que aporta el soci corporatiu per al desenvolupament del negoci:

* Finançament
* Recursos humans
* Accès a canals comercials
* Accès a proveïdors
* Instal·lacions i equipaments
* Altres.

Acords establerts entre el soci corporatiu i l’empresa sol·licitant (inversió en capital, contractes de llicència, acords comercials, acords de desenvolupament comú, altres).

Altres aspectes a considerar