# Idea de negocio:

**Nombre de la idea de negocio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

1. ¿Qué va a ser su negocio? ¿Qué hace su negocio, qué productos y/o servicios va a ofrecer? Explícalo en términos muy claros. 
2. Propuesta de valor: ¿Cuál es el factor innovador, qué ventajas va a tener el cliente que adquiera el producto y/o servicio?
3. Modelo de negocio: ¿Qué pasos sigue su negocio desde la elaboración o consecución de un producto o servicio hasta su entrega final al cliente? Si adquiere el producto, ¿qué otro beneficio va a obtener?



1. Ventajas competitivas: ¿Qué ventajas tendrá sobre otros negocios similares? ¿Cuáles son sus principales competidores? ¿En el sector cuántos negocios similares hay? ¿Qué habilidades tiene que asegure su éxito en el mercado? ¿qué lo protege de que lo imiten?
2. Fuentes de ingresos: ¿Cómo va a generar utilidades con la operación de su negocio? ¿Cuáles son las diferentes fuentes de ingresos? ¿Cuánto dinero cree que puede generar su negocio en 1 y 3 años?
3. Clientes y mercado: ¿Cuál es su mercado objetivo? ¿Cuántos serán? ¿A través de que canales va a vender sus productos?
4. Financiación: ¿Cuánto dinero necesita para que su negocio se haga realidad? ¿Cuánto va a ser su capital de riesgo? ¿Cuánto en préstamo?
5. Experiencia del equipo: Nivel de formación, conocimientos del negocio, expertos en funciones específicas.

