

# Resumen ejecutivo

Proyecto:

Fecha:

## 1. Nombre de la proyecto

## 2. Descripción del proyecto

Una descripción del proyecto, en la que concepto del negocio quede perfectamente claro. Aquí lo importante es transmitir ese "algo" especial que tiene el proyecto y que lo diferencia de la competencia.

## 3. Problema

Describir el qué se resuelve con la propuesta de la empresa, incluyendo cualquier problema relacionados con la tecnología, los procesos y/o servicios, evitando describirlo en términos de la solución.

## 4. Solución

Como esta empresa resuelve el proyecto, diferenciando el modo de resolverlo frente a otros que se estén ofreciendo actualmente

# Resumen ejecutivo

Proyecto:

Fecha:

## 5. Mercado Objetivo

En qué mercado se va a competir, su volumen (en millones de euros/años, por ejemplo, aunque se puede hablar de tamaño – número y tipo de empresas) y tasa de crecimiento.

## 6. Competidores

Competencia: tipo, cantidad, principales “players”... No sólo se deben transmitir cómo compiten a nivel cuantitativo, sino también su forma de entender el mercado (lo que puede dar lugar a interesantes oportunidades). Visión Internacional

## 7. Ventaja Competitiva

Proposición única de valor de la compañía, (lo que al final se traduce en responder a la pregunta: “¿Porque nos van a comprar a nosotros y no a la competencia?”).

## 8. Modelo de Negocio

Visión global de cómo pretende ingresar la compañía y cuales son sus claves principales