

Startup México Campus Querétaro

Formato diagnóstico

Emprendedor Roxana Ramirez/Jordi Planas
 Proyecto Energi.co

¿Cuál es el nivel de claridad del problema o necesidad identificado? **Pts.**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3

¿Cuál es el nivel de madurez del Producto Mínimo Viable (MVP)?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2

¿Cuál es el nivel de claridad de la competencia y mercado?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1

¿Cuál es el nivel de madurez de la estrategia de validación o salida al mercado?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1

¿Cuál es el nivel de madurez del modelo de negocio?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2

¿Cuál es el nivel de madurez del plan de negocios?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2

¿Cuál es el nivel de madurez del pitch deck?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2

¿Cuál es el nivel de experiencia del equipo?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3

¿Cuáles fueron tus ventas la ventas del ultimo año?

De 0 a 50k	De 51 a 100k	De 101 a 500k	De 501k a 1M	Más de 1M
------------	--------------	---------------	--------------	-----------

1

¿Cuál es el tamaño de la base de usuarios o clientes?

De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	Más de 500
-----------	------------	-------------	--------------	------------

1

¿Haz recibido algún apoyo económico de algún programa o recibido inversión

Si	No	En proceso
----	----	------------

Etapa de propuesta

Incubación	Aceleración
------------	-------------

18

Estrategía de Fortalecimiento

En el orden de mejorar la viabilidad del proyecto, los esfuerzos se dividirán en dos líneas de trabajo:

1. Información soporte:

- Benchmarking
- Descripción del buyer person
- Modelo financiero: Valuación por flujos descontados
- Presentación pitch con términos de inversión
- Modelo de negocio

2. Desarrollo de negocio

- Presentación comercial
- Desarrollo de negocio: Funnel de ventas
- Seguimiento de validación de hipótesis

Entre las principales áreas de oportunidad se encuentran:

Mercado

- El modelo de negocio tiene cuenta con poca interacción comercial. Por tanto, la PUV no es clara.
- Cuentan con una valoración del mercado, pero no especificando las dimensiones de penetración.
- Falta identificar los perfiles de los clientes.
- Es indispensable profundizar en la competencia y conocimiento de las tendencias y comportamientos de la industria.
- Existen esfuerzos comerciales, pero con poca estructura y sin una estrategia de desarrollo de negocio a ejecutar.

Financieros

- Desarrollo de un modelo financiero donde incorpore indicadores de viabilidad: VAN, IR, TIR, y PAYBACK.
- Proyecciones medibles y alcanzables.
- Revisión del presupuesto, monto de inversión y requerimientos de disolución de capital.
- El pitch requiere una mayor estructura para que sea de mayor comprensión todas sus partes.