

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

En base al puntaje obtenido, el objetivo del proyecto es madurar la propuesta enfocados en esfuerzos de desarrollo de negocio

Estrategía de Fortalecimiento

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

1. Información soporte:

- Benchmarking
- Descripción del buyer person
- Modelo financiero: Valuación por flujos descontados
- Presentación pitch con terminos 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 dislución de capital.
- El pitch requiere una mayor estructura para que sea de mayor comprensión todas sus partes.