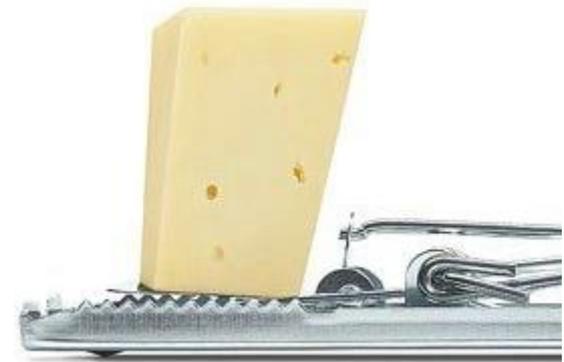


MITOS

plan de negocio

REALIDADES





¿QUÉ ES UN BUSINESS

ANGEL?



¿CÓMO ME PUEDE

AYUDAR?



EL BUSINESS ANGEL NO ES UN

BANCO

¿QUÉ TIPO DE BA NECESITO?



* No todos son válidos



La importancia de un buen Resumen Ejecutivo

*Un BA escucha muchos proyectos...
se claro NO le cuentes promesas NI*

HISTORIAS

- ✓ 1.- Equipo
- ✓ 2.- Producto / Modelo de Negocio
- ✓ 3.- Mercado
- ✓ 4.- Innovación - Creación de Valor
- ✓ 5.- Exit



Mejor cuéntale cómo vas a hacerle

RICO



La Idea es importante, pero no es el

TODO



Capacitación, compromiso y sobre todo

ESFUERZO

“ El BA invierte en el piloto no
en la máquina ”



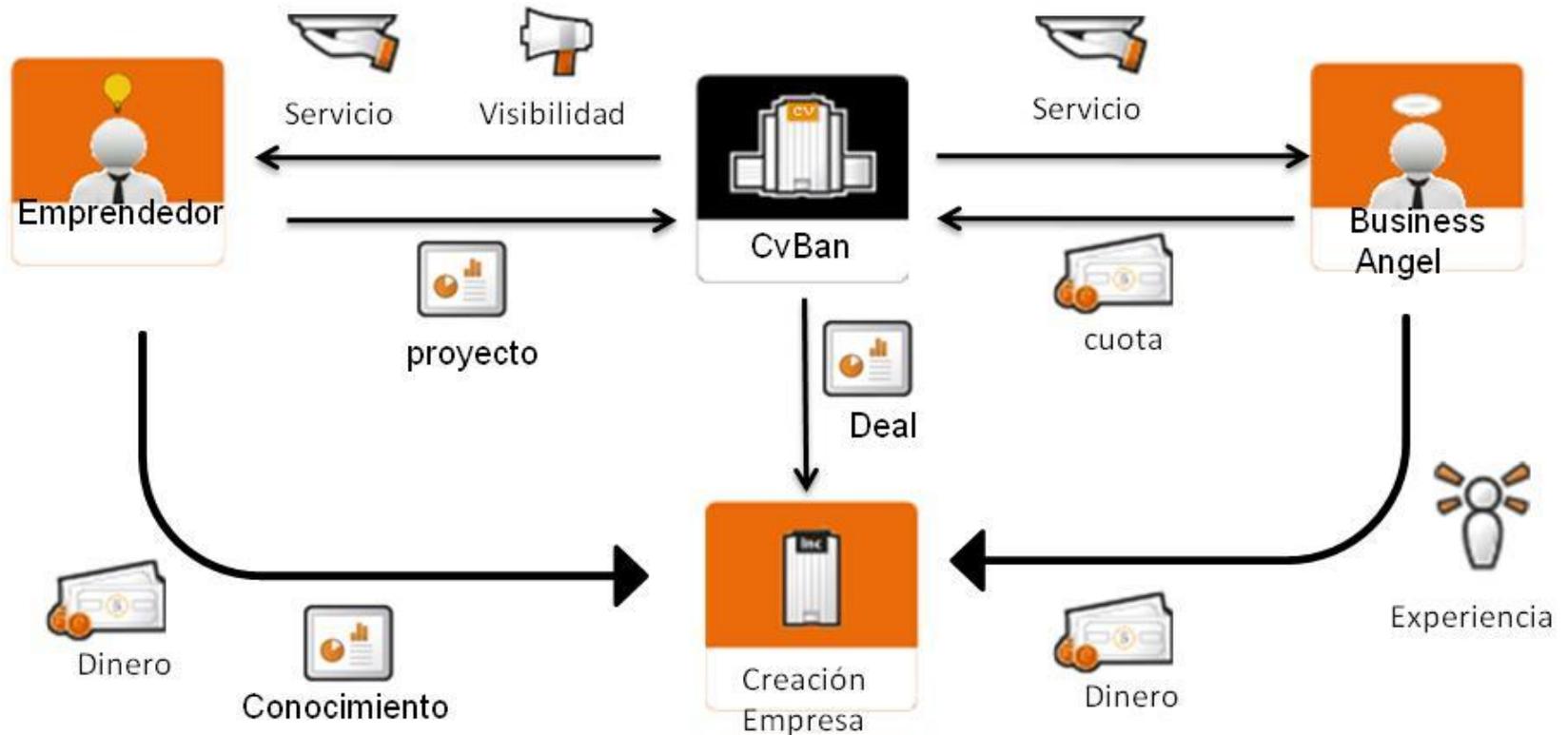
Cuántas carreras eres capaz de
GANAR ?

“ Business Model Generation
Board of Innovation ”

Cual es tu modelo de
NEGOCIO ?



LA IMPORTANCIA DEL MODELO DE **NEGOCIO**



ALGUNOS DATOS QUE DEBES TENER **CLAROS**

- ✓ ¿Qué **TAMAÑO** tiene el mercado?
- ✓ ¿**QUIENES** son mis clientes?
- ✓ ¿**CUANTO** voy a vender?
- ✓ ¿Cuánto y en que voy a **GASTAR**?



ECONOMIC VALUE ADDED

EVA

COMPONENTE INNOVADOR

CREACION



VALOR



Cuántos años quieres

CUMPLIR?

A photograph of a winding asphalt road through a rocky, desert landscape. The road curves to the right and is flanked by large, light-colored rock formations. The sky is clear and blue. The text "DEBES EMPEZAR TENIENDO CLARO EL" is overlaid in white, bold, sans-serif font across the middle of the image.

DEBES EMPEZAR TENIENDO CLARO EL

EXIT

... y cuando matar el proyecto

DEBES PENSAR CUANDO Y CUANTO

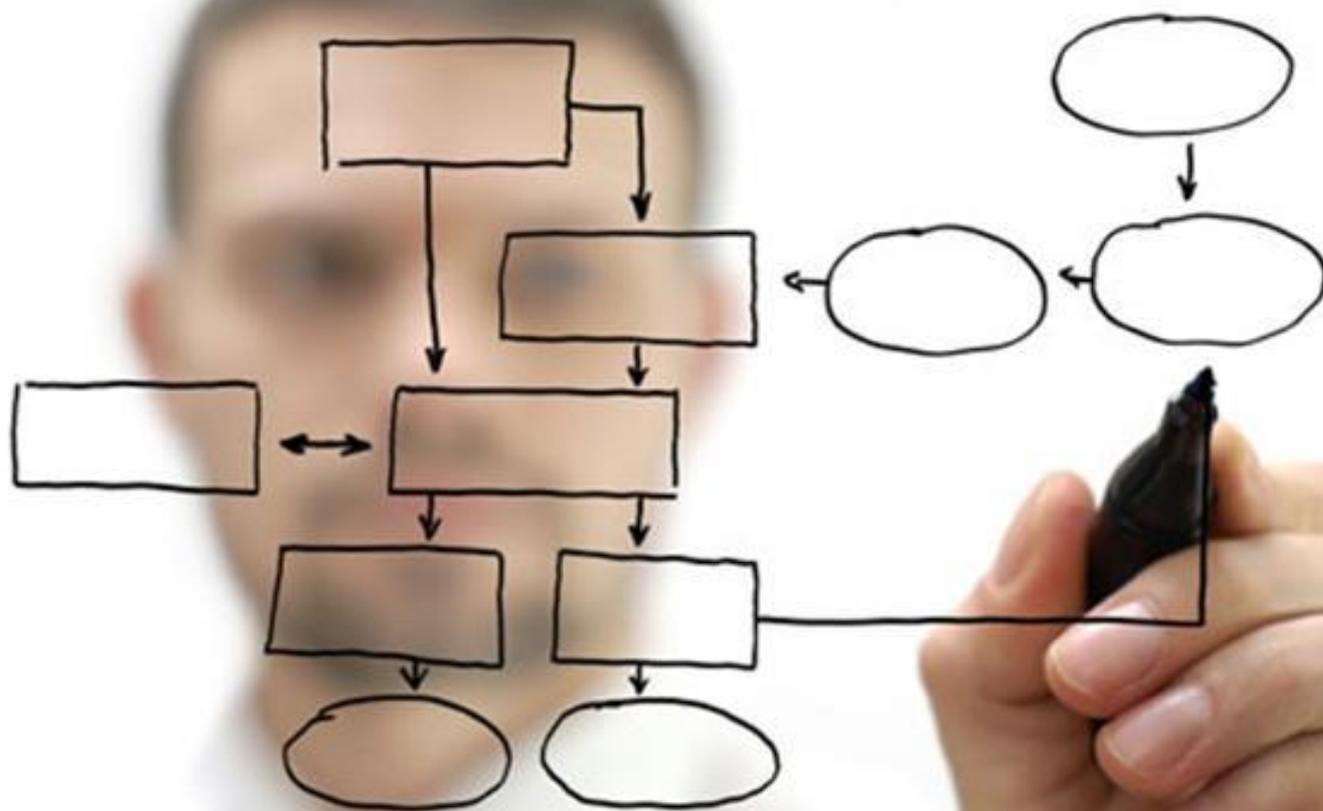
DINERO



* ¿Cuanto vale mi empresa?

¿A dónde va el

DINERO?



¿A dónde **NO** va el

DINERO?



No te vuelvas loco con el
PLAN DE

A man in a blue shirt is looking extremely stressed and overwhelmed. He is surrounded by massive stacks of papers and folders that appear to be flying or falling around him. He has his hand on his forehead and a look of despair on his face. The background is a bright, overexposed white, making the stacks of paper stand out prominently.

NEGOCIO

* Es una herramienta para *vender y pensar*

- ✓ 1.- Sabes perfectamente que BA necesitas
- ✓ 2.- Tienes un BP (nunca se cumple)
- ✓ 3.- Tienes unas proyecciones financieras
- ✓ 4.- Tienes claro tu CBR
- ✓ 5.- Sabes quien es tu cliente y dónde está
- ✓ 6.- Sabes perfectamente cuanto vale
- ✓ 7.- Conoces el % a ceder
- ✓ 8.- Estrategia de salida



Hasta que esto no esté no tendrás un

PROYECTO

interesante para los Business Angels

Si no lo tienes claro

REFLEXIONA

* Piensa con 200k € en el bolsillo



Pedro Bisbal Andrés

Emprendedor y Director de CvBan



bisbalp@cvban.org



twitter.com/bisbalp



www.cvban.org/blog



[Pedro Bisbal Andrés](#)