

TEST DE AUDITORÍA PARA TU IDEA DE NEGOCIO



Compléta esta hoja de trabajo para tomar el pulso a tu idea de emprendimiento y corregir los aspectos que aun tienes que mejorar para hacer de tu proyecto un negocio viable.

TEST DE AUDITORÍA PARA TU IDEA DE NEGOCIO

Para reforzar los 5 aspectos clave de tu proyecto de empresa vas a entrenar ahora las respuestas a muchas preguntas que te podrían hacer y que tendrás que responder sin dudas y con seguridad.

Aquí he seleccionado las que son más recurrentes por cada uno de los aspectos explicados en el artículo.

Este ejercicio se trata de confrontarte a ti y a tu equipo, si es que ya lo tienes, a una serie de preguntas reales e inevitables si queréis emprender con éxito. Vamos a por ello:

1. Para validar tu equipo:

- ¿Tenéis los fundadores capacidad para desarrollar el producto? ¿contáis con cualificación y capacidad técnica?

- ¿Tenéis los fundadores suficiente experiencia y talento para triunfar?

- ¿Entendéis los retos que representa un plan realista y estáis preparados para superarlos?

- ¿Transmitís confianza en vuestra presentación?

- ¿Tenéis cubiertos todos los puestos clave? ¿Cuándo y cómo reclutareis el talento clave?

- ¿Qué fortalezas tenéis los fundadores como individuos y como equipo?

- ¿Tenéis actualizados los CVs del equipo y referencias personales de cada uno?

- ¿Sabréis gestionar con éxito la transición de una startup de amigos a una empresa real operativa?

2. Para validar el mercado:

- ¿Quiénes son la principal competencia a la que os enfrentáis?

- ¿Cuál es vuestra fórmula secreta frente a vuestros competidores? ¿Son suficientes esas ventajas como para quitarle clientes a la competencia?

- ¿Qué barreras tiene el mercado al que os dirigís?

- ¿Qué tamaño aproximado tiene ese mercado?

- ¿Es un mercado muy competido o uno donde existe una posibilidad de cambio radical?

- ¿Es un mercado grande con crecimiento rápido o un mercado nicho reducido?

- ¿Cómo vais a vender el producto?

- ¿Cómo vais a determinar el precio y las ganancias?

3. Para validar el modelo de negocio:

- ¿Existe una demanda real del producto que ofrecéis?

- ¿Cómo estáis escuchando y atendiendo a los clientes?

- ¿Cómo surgió la idea de desarrollar este producto? ¿Cómo os disteis cuenta de esta necesidad en el mercado?

- ¿Cómo generáis ingresos?

- ¿Cuáles son vuestros márgenes de ganancias?

- ¿Cuál es vuestra fórmula secreta?

- ¿Cómo pensáis distribuir vuestro producto o servicio?

- ¿Cómo van a adquirirlo los consumidores?

4. Para validar el uso de fondos:

- ¿Tenéis un plan detallado de como vais a utilizar los fondos?

- ¿Cuánto dinero necesitareis para lanzar el producto al mercado? ¿De dónde pensáis sacarlo?

- ¿Tenéis unos gastos de nóminas ajustados a vuestra realidad?

- ¿Cómo pensáis hacer crecer el negocio?

- En el peor de los escenarios ¿Cómo pensáis salir o recuperar el dinero?

5. Para validar las métricas:

- ¿A qué cantidad potencial de clientes puede llegar la empresa?

- ¿Cuánto os cuesta conseguir cada cliente?

- ¿Vuestro producto está dirigido a un público masivo o a un nicho muy limitado?

- ¿Habéis comparado vuestro precio con el del mercado?

- ¿Cuál es vuestra estrategia de ventas? ¿Cuánto pensáis gastar en promoción?

- ¿Cómo es el precio de vuestro producto comparado con el precio del mercado?

- ¿Consideráis vuestro producto una necesidad, un beneficio o un lujo?

- ¿Cuánto os va a costar el producto y cual es vuestro beneficio?