

IE INTERNATIONAL VENTURE DAY

SANTIAGO DE CHILE 29 DE SEPTIEMBRE

Organizan:



Incuba UC



ONTIER

RESUMEN EJECUTIVO

En este documento encontrarás las preguntas que debe recoger un buen resumen ejecutivo (2 páginas de Word máximo; 1 folio por las dos caras)

La persona que está delante del resumen ejecutivo valorará principalmente **5 criterios de cada resumen:**

1. **Explicación de la oportunidad:** si se explica adecuadamente la oportunidad de negocio y su potencial.
2. **Componente innovador:** el proyecto cuenta con elementos innovadores y diferenciales.
3. **Realismo y status del proyecto:** la propuesta es realista y ha recibido feedback del mercado para evolucionar.
4. **Modelo de negocio y escalabilidad:** se plantea un modelo de negocio sostenible y con potencial de crecimiento.
5. **Presentación y equipo:** El equipo ha realizado una presentación convincente y entusiasta del proyecto.

Recordad que la siguiente competición exige como mínimo tener los siguientes **requisitos para poder pasar a la final** y exponer vuestro elevator pitch en el Hotel W Santiago el 29/09/2016 a las 2:30 p.m.

- **Innovador** – producto/servicio, modelo de negocios, y/o canales de distribución
- **Escalable** – potencial internacional & modelo de negocio escalable
- **Equipo** – habilidades relevantes y experiencia complementaria
- **Mercado** – tamaño de mercado atractivo y en crecimiento
- **Nivel de Avance** – equipo dedicado a tiempo completo y tracción (*) en el mercado

Os aconsejamos que os hagáis las siguientes preguntas a la hora de redactar el Plan de Negocio:

Problema: ¿Cuál es el problema que estás intentando resolver? ¿Cómo estás seguro de que ese problema es real o es una necesidad?
Target: ¿Quién es el público objetivo al que va dirigido esta necesidad?
Producto/ Mercado: ¿Cuál es la solución que vas a proporcionar? ¿Qué valor añadido tiene tu producto para ese mercado? ¿Cuál es el tamaño del mercado y la proporción de ese mercado a la que vas a llegar con tu producto? ¿Cuál es la competencia?
Modelo de negocio: ¿Cómo vas a ganar dinero? ¿Cuáles son tus costes principales?
Equipo: Motivaciones, experiencias, rol de cada miembro e implicación en el proyecto.

(*)<http://javiermegias.com/blog/2013/05/que-es-traccion-startup-inversor/>

EJEMPLO CONTENIDO RESUMEN EJECUTIVO

1. Proyecto: directo, concreto.
2. Problema: algo no funciona y se puede mejorar.
3. Solución: qué ofreces y a quién, cadena de valor.
4. Oportunidad: mercado, segmentación, números.
5. Ventaja competitiva: competencia, VCS real.
6. Modelo de negocio: ingresos, drivers, crecimiento.
7. Equipo: idoneidad, encaje, referencias.
8. Previsiones (€): 5 años, PyG, CF, crebles, drivers.
9. Inversión necesaria: conseguir siguiente hito.
10. Principales riesgos y contramedidas.

@copyright Profesor Daniel Soriano - IE Business School 2013

Adaptado de @Guy Kawasaki

EJEMPLO DE RESUMEN EJECUTIVO

Viddler, Inc.

Deal Room Email: viddler.inc@newyorkangels.angelgroups.net

One Line Pitch: Viddler is a revenue generating end-to-end video hosting solution serving businesses by uniquely improving engagement with instream conversations.

Business Summary: Launching in December 2006, Viddler has built a robust video distribution platform, delivering over 10M videos a month. After successfully proving commenting and tagging increased engagement, and proving a scalable solution, Viddler launched Business Services licencing and Ad Serving in Oct 2008 and is rapidly growing revenue.

Management: Co-founders Rob Sandie and Donna DeMarco have a synergistic combination of skills. Rob is a recognized expert in Flash technology and continues to be the guiding force behind the development team. Donna brings over 20 years of high level, entrepreneurial, computer science expertise - managing teams with over 20 people and \$8 million budgets. Together they continue to effectively innovate, operate and market viddler.com.

Customer Problem: Businesses and Video Bloggers need an effective way to engage their audience, increase viewership, generate revenue, and build they're own brand.

Product/Services: Viddler offers an end-to-end solution uniquely addressing engagement with instream commenting technology. 3rd party study shows/proves videos with in stream comments are watched 10% longer. Our service focuses on helping clients build their brand and drive traffic to their site through innovative video players, player customization, and links.

Target Market: For Feb 08, ComScore reported over 10B videos were viewed. This translates into the average viewer spending over 3 hours watching 75 videos. This market is experiencing explosive growth. Views are expected to continue to expand at a 70% annual growth rate until 2012. Ad revenues for online video are expected to grow at approximately the same pace: from \$500M - \$1B in 2007 to \$5B - \$7B projected for 2011 by Forrester and eMarketer.

Customers: Current customers:

Partners (revenue share): AOL, Engadget, Joystiq, Winelibrary.tv, iJustine, Hothardware.com

Business Services: Angelsoft.net, Fordmodels.tv, Tmobile, Sony, British Telecom, iSPAN, Telerik

Sales/Marketing Strategy: Viddler's video player, with over 9M views monthly outside of Viddler.com, virally promotes our capabilities and technology. By servicing our current customers with a high quality solution we receive frequent word of mouth referrals. In addition, google adwords and online ads drive prospects to b2b.viddler.com where they can automatically sign up for a business account

Business Model: Viddler generates revenue by contracting with businesses that enter annual agreements to use our platform and content partners who leverage the platform to generate revenue via revenue share from advertising.

Competitors: Viddler is the only video hosting solution that offers both revenue share and license fee usage. By putting ourselves in a compatible position for the business or video blogger, we compete with various people. License services we compete with include Ooyala and Brightcove. Revenue share services include Revver and Youtube.

Competitive Advantage: Viddler's patent pending app. #20070260677 includes tagging specific moments in time with text, video, audio, images and/or hyperlink, enabling Viddler to enhance, and monetize any moment or pixel in a video.



Company Profile:
 URL: www.viddler.com
 Industry: Media and Entertainment
 Employees: 12
 Founded: Dec 2005

Contact:
 Donna DeMarco
donna@viddler.com
 w: 610.297.0385

Financial Information:
 Funding Stage: \$0 - \$500K in Trailing 12 Mo. Revenue
 Previous Capital: \$1,075,500
 Monthly Burn Rate: \$75,000
 Pre-Money Valuation: \$3,000,000
 Capital Seeking: \$500,000

Additional Information:

Management:
 Robert Sandie, co-founder
 Donna DeMarco, co-founder

Advisors:
 Lawyer: Steve Goodman, Morgan Lewis
 Accountant:

Investors:
 Hugh Cullman, Andy Boszardt, David S. Rose
 Harell Partners
 Ben Franklin Technology Partners, NEP

Referred By:
 Investor
 Hugh Cullman

Viddler, Inc. 116 Research Drive Suite 209 Bethlehem, PA 18015 United States	Financials* (\$)	2008	2009	2010	2011
	Revenues	114	3,737	7,804	13,806
	Expenditures	1,272	1,720	3,011	4,612
	Net	(1,158)	2,017	4,793	9,195

* In Thousands (000) in USD - US Dollar

Powered by Angelsoft. Submitted to New York Angels on 4/21/08