



“Pensamos para innovar, innovamos para crecer”

Promover una propuesta de *Desarrollo, demostración y replicación en el mercado* (Fase II): aspectos prácticos.

Luis Botifoll
Delegado en Bruselas de BANTEC

Fase 2: I + D, demostración, replicación de mercado

Input: "plan de negocio 2" + descripción de las actividades bajo Fase 2 (~ 30 páginas)

Actividades:

Desarrollo, prototipado, testeo, piloto, miniaturización, escalado, replicación de mercado, investigación

Output: "Plan de negocio 3 a punto para inversores externos"

Tipicamente 1-2,5 M€ financiación CE
(hasta 5M€ si se justifica)

~ 12 a 24 meses

- La PYME participante debe desarrollar un nuevo producto, proceso y / o servicio, que debe ser lanzado al mercado.
- Más que la excelencia científico-técnica, el proyecto debe buscar la excelencia de un plan de negocio innovador.
- El Plan de negocio resultante debe al menos contener un plan de marketing, una estrategia de comercialización y un plan de financiación que describa, si es precisa, la forma de captación de inversión privada adicional.
- Sólo se financiará la investigación que esté directamente relacionada con el proyecto. Debe contar con un estudio previo de viabilidad técnica y comercial.

0- Resumen

1- Excelencia

1.1 Objetivos / concepto

1.2 Progreso más allá del estado del arte

2- Impacto

2.1 Usuarios

2.2 Mercado

2.3 Propiedad intelectual, protección del conocimiento y aspectos regulatorios

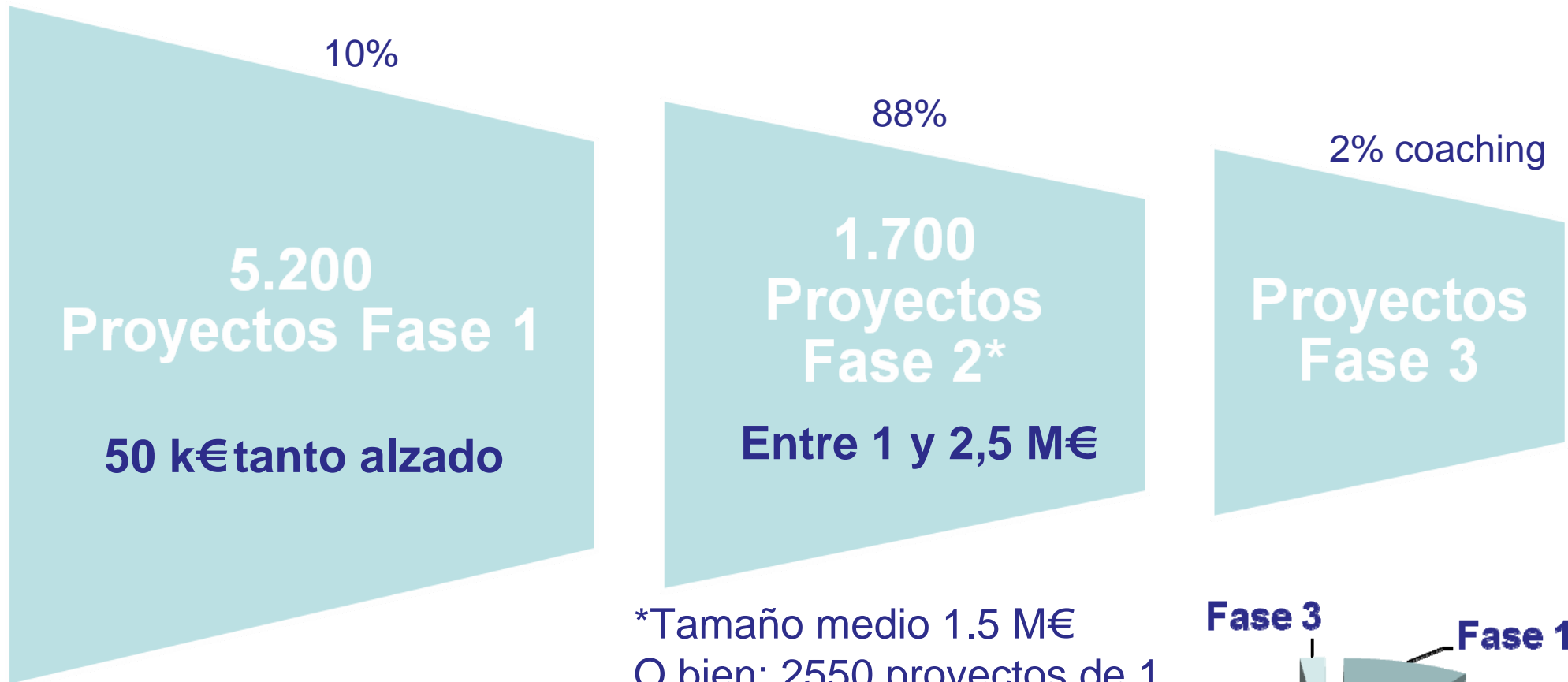
3- Implementación

3.1 Plan de trabajo

3.2 Estructura de gestión y procedimientos

3.3 Capacidad operativa de los participantes individuales

3.4 Descripción de la PYME y su equipo

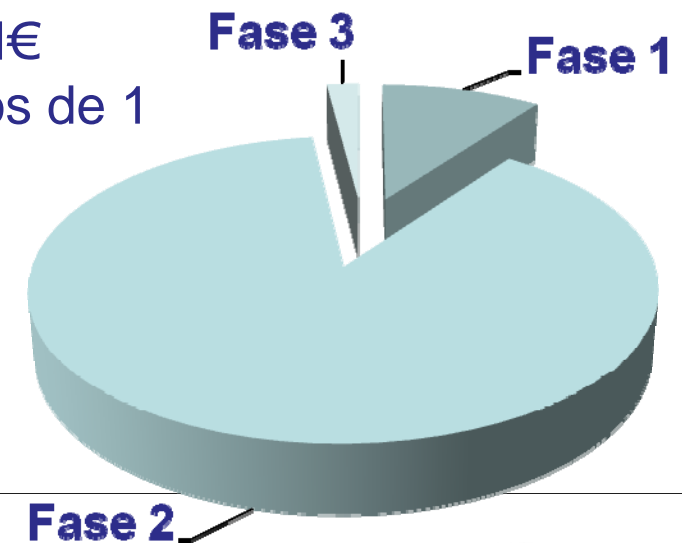


*Tamaño medio 1.5 M€
O bien: 2550 proyectos de 1 M€, 1250 de 2 M€...

Presupuesto indicativo Fase 2:

2014: 255,04 M€

2015: 260,67 M€



Convocatoria en Fase 2 abre en julio 2014

2014

- 9 de octubre
- 17 de diciembre

2015

- 18 de marzo
- 17 de junio
- 17 de septiembre
- 16 de diciembre

- WP1: Coordinación del proyecto
- WP2: Demostración
- WP3: Desarrollos finales
- WP4: Validación de mercado
- WP5: Explotación y plan de negocio
- WP6: Difusión

- Es preferible seguir todo el ciclo, introduciendo una propuesta en Fase 1.
- Proyecto llevado desde el área de marketing o ventas, más que de innovación.
- No hay límites formales a la subcontratación (preferible por debajo del 50%)
- Son subcontratables los conceptos en línea con el Innovation voucher

Muchas gracias por
vuestra atención

Phone: +32 734 05 04

Mobile: +32 471 549 980

lb@bantec.es

