



La Red de Soluciones de Desarrollo de Negocio

# Qué es i2m<sub>net</sub>

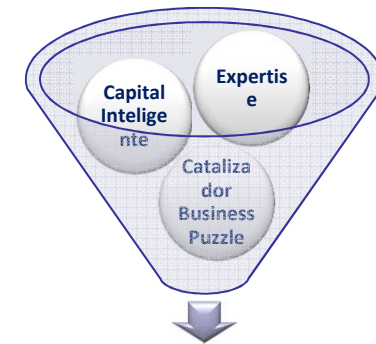
Somos una **red de expertos** del primer nivel nacional e internacional en diferentes sectores y disciplinas

Nuestra red engloba **empresarios y profesionales** de probado éxito en los más **variados sectores** que han desarrollado toda su carrera profesional en iniciativas de **Desarrollo de Negocio** apoyados por **especialista en diferentes áreas**. Nuestra experiencia se ve enriquecida por la **s múltiples ópticas** en las que nuestra labor se ha visto desarrollada

- Distribución profesional, Servicios
- Restauración y Food Service, Alimentación
- Ingeniería industrial y Energía
- Sector Químico, Bienes de Equipo, etc., entre otros

Nuestras **áreas de experiencia** van desde el desarrollo de producto hasta la comercialización y red de ventas o distribución, pasando por la industrialización de conceptos, aprovisionamiento, selección de personal, gestión y gerencia, marketing y financiación

**i2m se define como catalizador y encajador de todas las piezas que un negocio puede requerir (“Business Puzzle”) a través de Capital Inteligente, aportando la experiencia adquirida mediante un modelo de solución innovador**



**Modelo Innovador**



# Porqué nace i2m<sub>net</sub>

Emprendedores y Pequeños y Medianos empresarios tienen ideas, proyectos e iniciativas que no pueden poner en marcha por falta de recursos (financieros, experiencia, personal, activos, línea de fabricación, red de ventas especializada, plan de comercialización...).

Existe otro grupo de empresas que pasan por un momento extremadamente delicado (negocio con mala perspectiva, mal gestionado, activos poco realizables, falta de financiación y de recursos)

**Nuestro éxito radica en conectar recursos y personas (Capital Inteligente) que permitan sacar adelante o desarrollar negocios, aportando el know how desarrollado y plasmado en la Metodología i2m**

A veces un negocio dispone p.ej de un buen diseño de concepto, pero no dispone de personal para llevarlo a cabo o, los costes a los que está sometido son tan altos que necesita eliminar personal, con lo que sus clientes están peor atendidos. En definitiva, le faltan piezas de la cadena necesarios para arrancar la iniciativa o para salvar su negocio. No pueden acceder a la financiación necesaria.

Otras empresas sin embargo, en situación de crisis, disponen de esos recursos sobrantes (P.ej. equipamiento o recursos infrautilizados, tiempo o personal sobrantes, etc)

# A quién va dirigido el Programa i2m<sub>net</sub>



# La Metodología i2m<sub>net</sub>

**i2m es un sistema que facilita la creación y desarrollo de negocios a través de Capital Inteligente.**

**La solución ofrecida consta fundamentalmente de 5 aspectos:**

- Planteamiento y/o Análisis del negocio
- Búsqueda y acuerdo de Capital inteligente necesario (no tiene que ser necesariamente dinerario, sino que se puede sustanciar en forma de expertise o recursos operativos: oferta comercial, infraestructuras, equipamiento, personal, proveedores, etc.)
- Acompañamiento y asesoramiento en el inicio
- Transferencia de "Know How"
- Desarrollo de las herramientas necesarias para la puesta en marcha y seguimiento

**i2m aporta una atractiva solución transversal con un coste muy inferior al requerido en situaciones de bonanza económica tradicionales**

El Panel de Expertos i2m aporta experiencia y genera Servicios y Herramientas

La Metodología i2m cataliza y encaja todas las piezas del Business Puzzle (Recursos del Capital Inteligente), que completados con la Experiencia de su Panel de Expertos y los Servicios y Herramientas generados, aportan la Solución i2m

El Capital Inteligente seleccionado por i2m aporta los Recursos necesarios. Son las piezas del Business puzzle necesarias

**Desarrollo del Negocio Objetivo**

# El Capital Inteligente en i2m<sub>net</sub>



# Qué hace i2m<sub>net</sub>

---

Incubadora de proyectos



Puesta en marcha de negocio



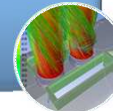
Relanzamiento de negocio



Crecimiento de negocio



Integración horizontal y vertical



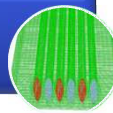
Sucesión de negocio



Internacionalización



Compra-venta de empresas



Reorganización de negocio



Optimización de negocio



# La Oferta i2m<sup>net</sup>

## 1. Puesta en contacto bidireccional entre Demandantes y Ofertantes de Recursos

- A través de nuestra propia red i2m
- A través de la plataforma web de asociados i2m

## 2. Análisis previo de Viabilidad o Diagnóstico del Negocio

- Valoración del sector y coyuntura
- Idea, equipo promotor
- Radiografía del negocio
- Recursos y financiación necesarios
- Aspectos legales
- P&L marco de la operación
- Parámetros de rentabilidad
- Organización
- Estructura operativa
- Perfil ciego de socios preseleccionados para la operación
- Conclusión y recomendaciones
- Valoración final

## 3. Creación de Business Puzzle

- *Pre acuerdo de partes (demandantes y ofertantes de recursos):*
  - Selección y presentación de participantes
  - Acuerdo de confidencialidad y de intenciones
  - Definición de Estructura previa del acuerdo operativo
- *Due Diligence:* Verificación de aportaciones y acuerdo de veracidad
- *Elaboración de Business Plan y presentaciones* necesarias
- *Deal (Cierre final de operación):*
  - Elaboración y Cierre de acuerdo final
  - Adecuación del Business Plan al acuerdo final
  - Manual operativo y planes de acción del start up

## 4. Start Up

- Asesoramiento y acompañamiento en Start Up
- Representación de las partes

## 5. Servicios y Herramientas específicos



# Servicios y herramientas genéricos i2m<sub>net</sub>

- Investigación de Mercado
- Modelo y Concepto
- Desarrollo de producto
- Creación de Marca
- Planes Promocionales
- Plan de Marketing y Comunicación
- Cliente misterioso
- Material de Marketing

## Marketing

- Estudio de viabilidad
- Plan de negocio
- Financiación
- Gestión de Subvenciones
- Contabilidad
- Valoración de activos

## Financiero

- Normativas
- Permisos
- Requisitos
- Asesoría fiscal y legal

## Legal

- Manuales
- Trazabilidad
- Auditorias
- Gestión Medioambiental
- Certificados ISO

## Calidad

- Selección
- Formación
- Gestoría y Administración
- Riesgos Laborales
- Acreditación específica
- Asesoría especializada en sector o área
- Reestructuración y Organización

## Personal

- Selección y búsqueda
- Sourcing alternativo
- Líneas de Fabricación
- Negociación
- Gestión de Compras
- Logística

## Proveedores

- Plan de Ventas
- Redes de Venta
- Site selection
- Redes de Distribución
- Negociación Grandes Cuentas
- Modelos de Comercialización
- Planes de Incentivo y Seguimiento
- Material de Ventas

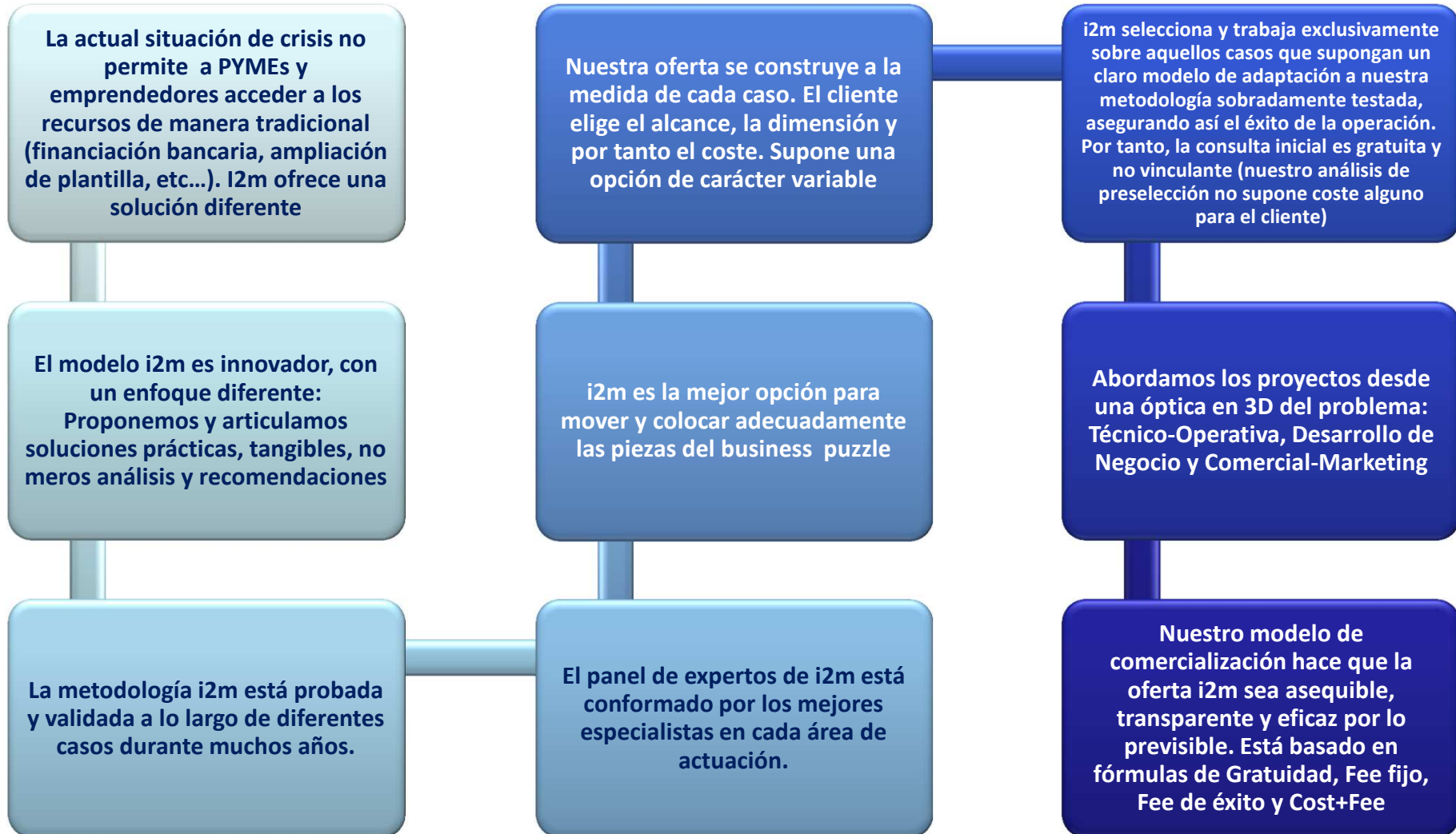
## Ventas

- Manuales operativos
- Análisi y reducción de Costes
- Sistema de Gestión
- Asesoría informática
- Plan de Apertura o lanzamiento
- Internalización
- Ingeniería de Industrialización de Producto

## Operaciones

i2m dispone de la más exclusiva selección de profesionales para cada una de éstas áreas y ofrece éstos servicios de forma modular o integral según necesidades

# Porqué i2m<sub>net</sub> Beneficios para el cliente



# Modelo de Comercialización i2m<sub>net</sub>

Concepto	Fórmula	Valor		
			Gastos Operación	Por cuenta del Demandante
				A incluir en la oferta
<b>Asociación a Plataforma i2m</b>	<b>Gratis</b>		Representación Inversor o Dirección Asociada tras start up	<b>A convenir</b>
<i>A través de red propia i2m o de Web i2m</i>				
<i>Supone la conexión entre DEMANDADORES Y OFERTADORES de Recursos (Bidireccional)</i>				
			* Pagador	El demandante. En caso de acuerdo entre Partes, a prorrata entre las mismas según su participación en el volumen de la operación
<b>Consulta y Análisis de Pre Selección del Caso</b>	<b>Gratis</b>			
			* Volumen de Operación entre Partes	Suma de las aportaciones financieras y/o de recursos (valoradas a precio de mercado)
<b>Análisis previo de Viabilidad o Diagnóstico del Negocio</b>	<b>Fee fijo</b>	En función del alcance y volumen del análisis		
<b>Creación del Business Puzzle</b>	<b>Fee fijo + Fee de éxito</b>	Fee Fijo en función del alcance y complejidad de la operación. Fee de éxito como % variable sobre el volumen total de la operación. Objetivos de éxito a fijar en la oferta para cada fase		
<i>Cuando concurren casación de demandantes y ofertadores de recursos</i>				
<i>Puede incluir (de forma integral o modular): Preacuerdo, Due Diligence, Business Plan y presentaciones internas y/o externas, Cierre de Acuerdo, Manual operativo y planes de acción de Start up</i>				
<b>Servicios adicionales y Desarrollo de Herramientas</b>	<b>Cost + Fee</b>	Coste estricto del servicio (minimizado para i2m por su volumen de negociación) + fee		
<i>En especialidades de Marketing, Financiero, Calidad, Legal, Personal, Proveedores, Ventas y Operaciones</i>				
Gastos Operación	Por cuenta del Demandante	A incluir en la oferta		
Representación Inversor o Dirección Asociada tras start up	<b>A convenir</b>			
* Pagador	El demandante. En caso de acuerdo entre Partes, a prorrata entre las mismas según su participación en el volumen de la operación			
* Volumen de Operación entre Partes	Suma de las aportaciones financieras y/o de recursos (valoradas a precio de mercado)			

# Algunas experiencias del equipo i2m<sub>net</sub>

---



Dado que este documento contiene información confidencial, por favor solicítela a [info@i2mnet.es](mailto:info@i2mnet.es) adjuntando datos personales, de empresa, sector y contacto.  
Gracias por su interés

