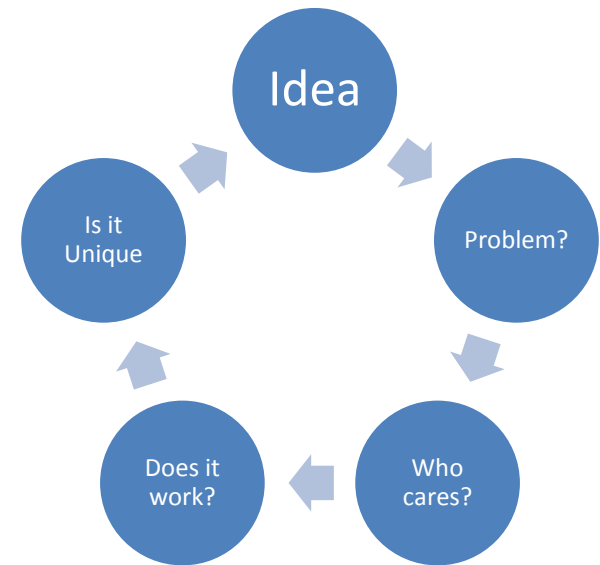


Tipico plan de comercializacion presentado a inversionistas

- Name of the company/proyecto
- **Qué hace**
- **Problema**
- **Cliente**
- Tamaño del mercado
- Solución
- Barrera de entrada, competencia
- Plan de comercialización
- Finanzas
- Cuánto necesitan, para que?
- Retorno a la inversión



El Mercado

Que es el mercado?

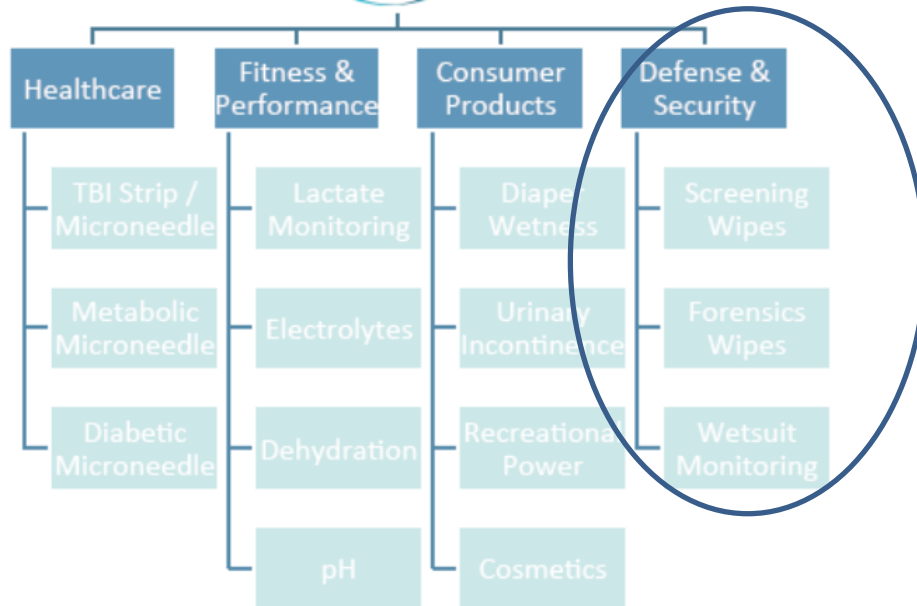
- El lugar donde un negocio entrega su proposicion de valor al cliente
- Transacciones entre compradores y vendedores
- Cadenas de compradores y vendedores.



Por que estimar el tamaño del mercado?

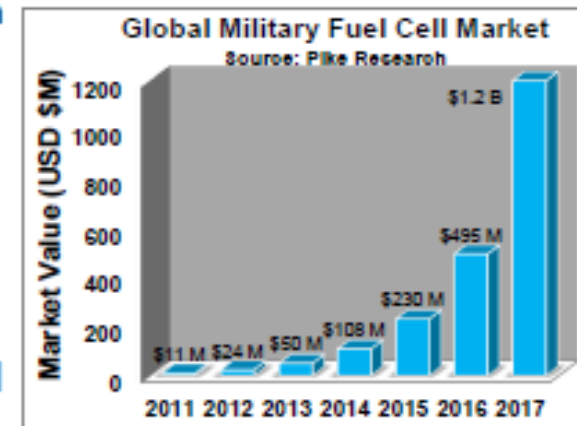
- Cuantifica la oportunidad
- Ayuda a refinar el modelo de negocios
- Ayuda a determinar la estrategia del mercado
- Define si la oportunidad es atractiva a inversionistas
- Demuestra si el plan es realista

Business Segmentation

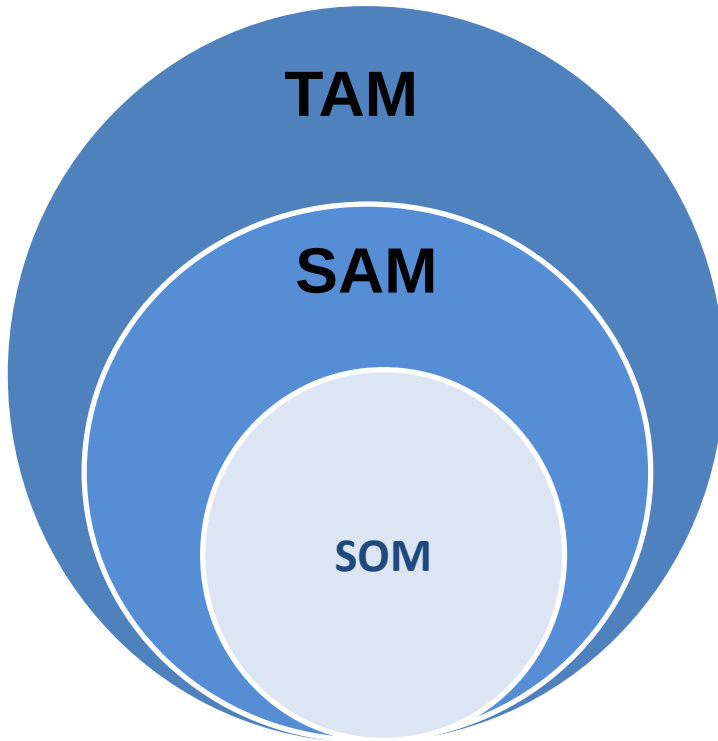


Market Size and Growth

- One army battalion spends \$150k/year on batteries
- 113% 5-year CAGR for fuel cell technologies
- US military fuel cell market to reach \$1.2B by 2017



Segmentacion del Mercado

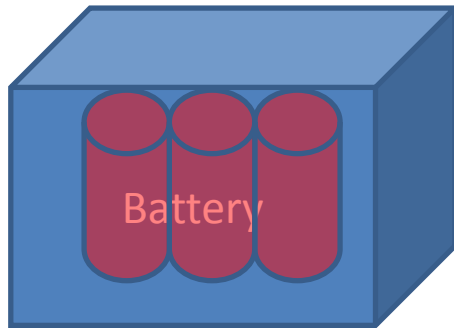


TAM: Mercado Total Disponible
\$\$, usuarios

SAM: Segmento del mercado
que es accesible en el espacio
para su producto/servicio

SOM: Segmento del mercado que
es alcanzable por la empresa
Calculado: clientes potenciales
identificado*ingreso por cliente

Novel Li-Ion Battery Technology



TAM: Li-ion Battery
(electronics, mobile, stationary)

SAM: Cold Temperature, high current Li-Ion Battery (satellites, electric vehicles, large trucks)

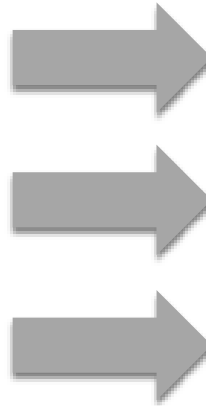
SOM: Aftermarket sales of batteries for large trucks-
 $\text{\#distributors} \times \text{units/year} \times \text{price}$

Donde encuentro informacion?

- Internet
- Reportes de analistas
- Noticias de prensa
- Datos de la competencia
- Reportes de empresas publicas
- Entrevistas con clientes



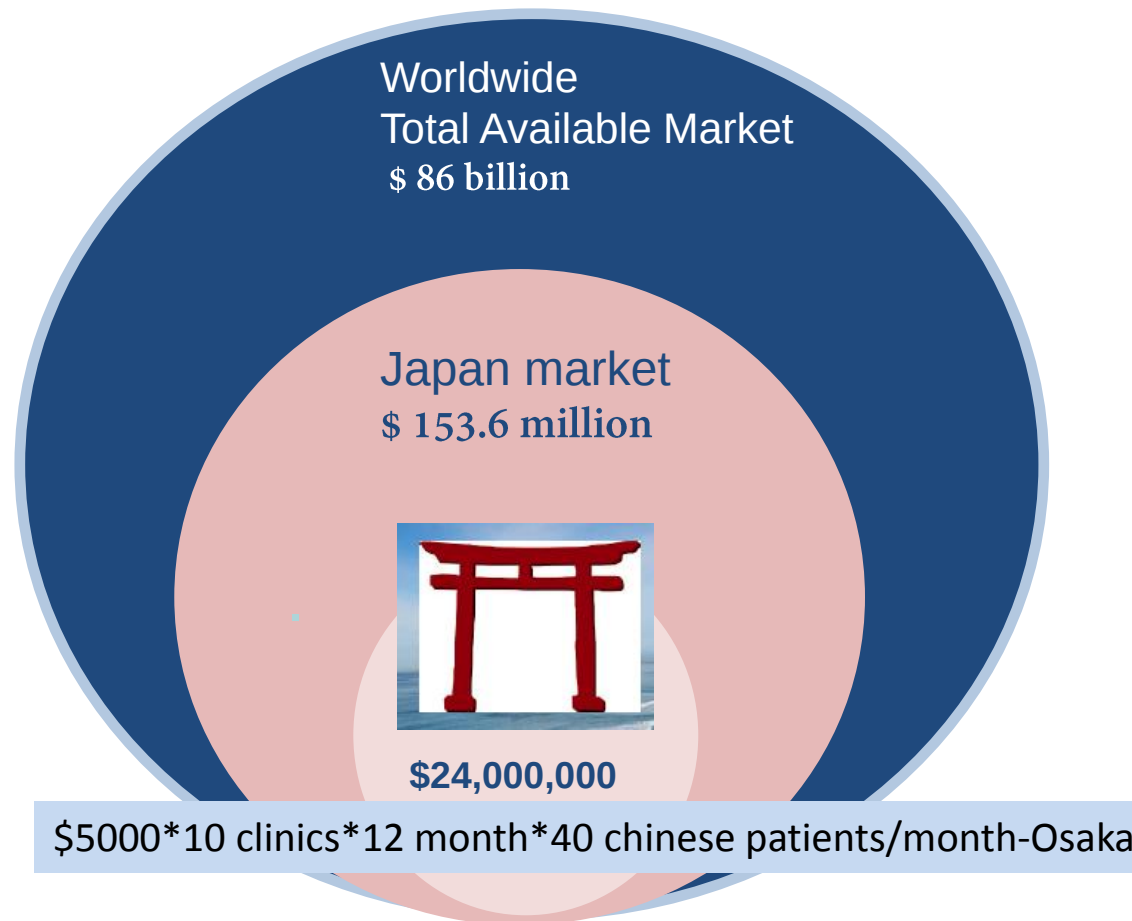
Chinese Medical Tourism In Japan



Clinic search

Language

Visa



Reference : "Patients Beyond Borders", Development bank of Japan

Calculation methods : the market size is USD 38.5-55 billion, based on approximately eleven million cross-border patients worldwide spending an average of USD 3,500-5,000 per visit, including all medically-related costs, cross-border and local transport, inpatient stay and accommodations.

Competencia

Competidores

- Empresa / compañía en el mismo sector o industria que ofrece un producto o un servicio similar.
- Ventaja competitiva: precio, performance, acceso al cliente, infraestructura, propiedad intelectual



Why? Por que se necesita?

- Evaluar las capacidades y debilidades de la competencia.
- Ayuda a determinar puntos de diferenciacion entre el mercado y su producto/tecnologia.
- Identificar factores importantes en la industria.
- Ayuda a definir la estrategia para mejorar ventaja competitiva.
- No olvidar que el status quo es usualmente su real competidor .

Competition

- NanoMAN's unique detection method provides the widest particle size range and best resolution compared to other competitors
- Best priced given widest range of functions
- User-friendly analysis software
- Enables real-time testing of your sample in solution

	NanoMAN	Malvern (Mastersizer)	Nanosight (LM10)	Izon (qNano)	ViroCyt (Virus Counter)
Technology	Particle-by-Particle	Ensemble	Particle-by-Particle	Particle-by-Particle	Particle-by-Particle
Detection	Light scattering	Light scattering	Light scattering	Impedence	Fluorescence
Capability					
Polydisperse	Y	N	Y	Y	Y
Resolution	1 to 1.25	1 to 4	1 to 1.5	1 to 1.73	not applicable
Size Range	10 to 2000 nm	20 to 2000 nm	10 to 1000 nm	50 to 10 um	25 to 1000 nm
Particles/ml	$10^6 - 10^{10}$	not capable	$10^6 - 10^{10}$	$10^5 - 10^{12}$	$10^2 - 10^6$
Sample volume	200 uL	40 uL	300 uL	40 uL	200 uL
Processing time	10 min	10 min	15 min	15 min	10 min
Aggregation	Y	N	Y	Y	N
Visual particle tracking	Y	N	Y	N	N
No consumables	Y	N	Y	N	N
Cost	\$60,000	\$50,000	\$65,000	\$45,000	\$80,000

The Competition

Competitive attributes	Our Technology	Maxwell (10 F)	Cap- XX (5 F)	Nesscap (1 F)	Murata (0.47 F)
Energy Density (Wh/Kg)	7	4	2	2	3
Power Density (kW/Kg)	22	14	25	12	15
Cost (\$/F)	??	0.6	1.5	2.8	8.6
Market sector	Consumer electronic accessories, bridge power	Transportation, heavy machinery, Grid storage	Backup power, accessories	Consumer electronics, memory protection, Transportation	Memory protection, RF devices , electronic accessories (peak power)

Ultracapacitors- Principles, Problem & Opportunity

Consumer	Industrial	Transportation
➤ Burst Power ➤ Battery Life Extension ➤ Quick Charge	➤ Burst Power ➤ Regenerative Power ➤ Backup Power	➤ Burst Power ➤ Regenerative Power ➤ Boardnet Stabilization
		

	Energy	Power	Charge time	Life cycle
Battery	High	Low	Slow (~ Hrs)	Short
Capacitor	Low	High	Fast (~ ms)	Long

Characteristic	Your Product	Comp1	Comp2	Comp 3
A	+	-	-	+
B	-	+	-	-
C	+	-	+	-
D	+	-	-	-

How?

Algunas preguntas a los clientes acerca de la competencia

- Que piensan de la competencia.
- Que les gusta?
- Que no les gusta?
- Que es lo mas valioso que la competencia provee en este momento?

Propiedad Intelectual

- Tipo (patente, coypright, secreto industrial)
- Alcance (proceso, materia, diseños)
- Cuantas
- Fecha de aplicacion
- Zona geografica

El Modelo de Ingresos

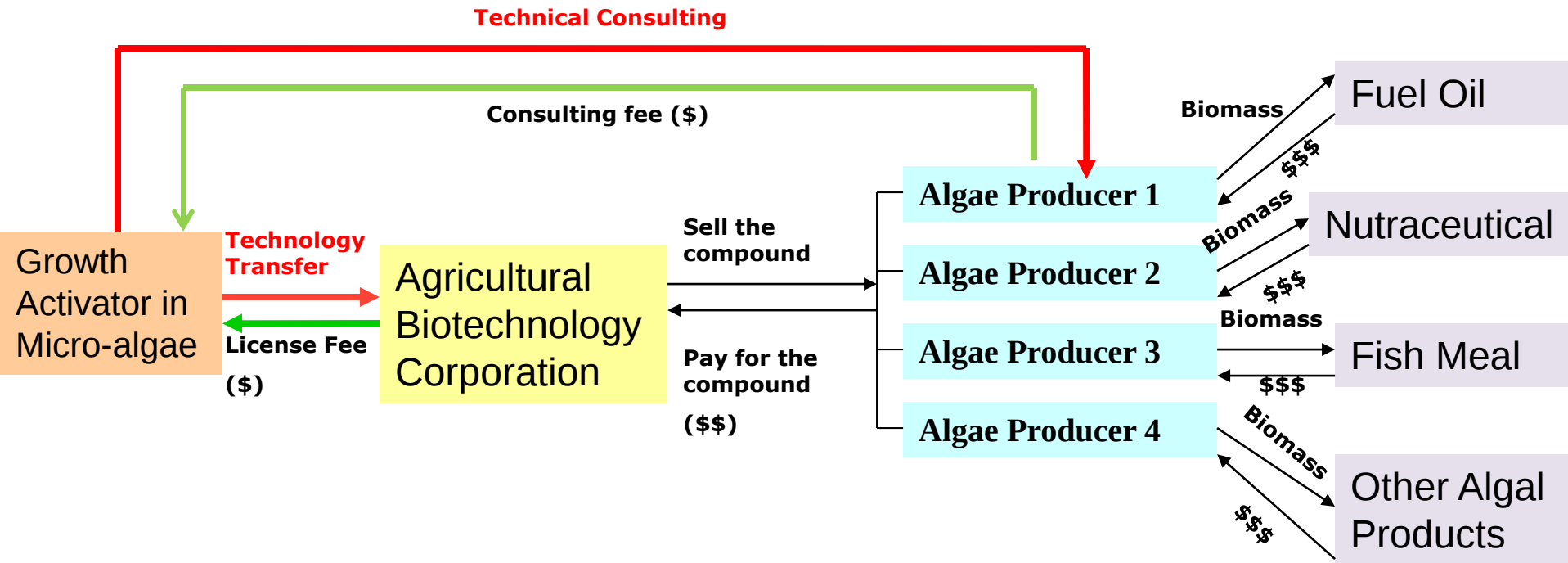
Ecosistema de Negocio

- Red de organizaciones involucrados en la entrega de un producto o servicio.
- Ayuda a entender todos los aspectos relacionados con el negocio
- Las actitudes de las partes que estan involucradas en adoptar or utilizar la innovacion y como interactuan

Modelo de Ingresos

- Modelo de ingresos ayuda a definir el marco por el que el negocio genera ingresos.
- Permite estimar el potencial ingreso a recibir por licenciamiento y servicios adicionales.

Modelo de Ingreso: Licencia de activador de crecimiento de Algas



Modelo de Ingreso:

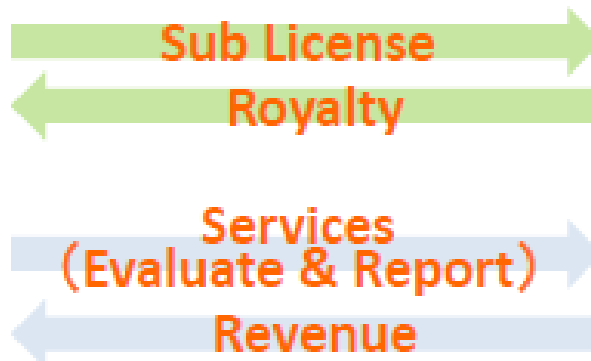
Licencia de activador para sistema inmunologico de plantas



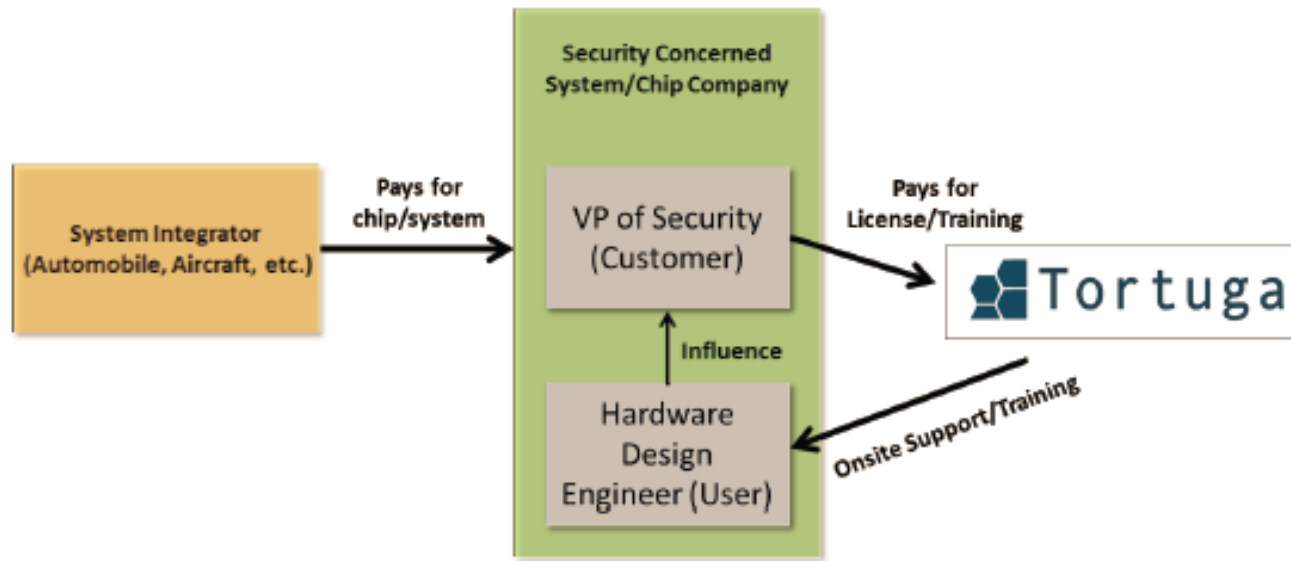
Royalty ↑
License ↓
Patents

Business 1

1. JP, 2013-043844
2. JP, 2013-124241
3. JP, 2014-091685
4. Prepare for PCT application



Revenue Model Diagram



Presentacion (7 min, 5 min Q\$A

- Titulo del proyecto/empresa
- Que hace?
- Equipo
- El Problema
- El Cliente (s)
- Proposicion de valor
- Mercado
- Competencia
- Propiedad intelectual
- Modelo de ingresos
- Resumen

Colaboraciones con Empresas