



The Food Service Solutions Network

Qué es i2m_{net}

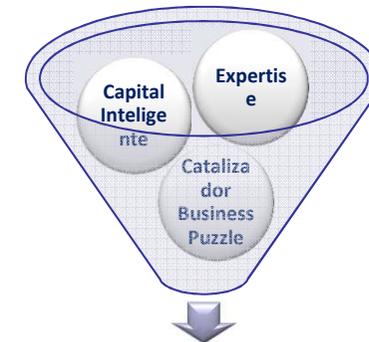
Somos una **red de expertos** del primer nivel nacional e internacional en el sector de la **Restauración**

Nuestra red engloba **empresarios y profesionales** de probado éxito en las más variadas áreas relacionadas con el mundo de la **Restauración** y el **“Food Service”** que han desarrollado toda su carrera profesional en este sector

- Catering y Restauración Colectiva
- Restauración tradicional , regional e internacional
- Restauración temática, étnica y natural
- Cadenas de Servicio rápido, etc.

Nuestras **áreas de experiencia** van desde la creación y desarrollo del concepto, a la selección del local, la puesta en marcha , gestión , promoción e internacionalización de negocios hosteleros

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



Modelo Innovador



Porqué nace i2m_{net}

Emprendedores y Pequeños y Medianos empresarios de la Restauración tienen ideas, proyectos e iniciativas que no pueden poner en marcha por falta de recursos (financieros, experiencia, personal, activos...).

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 empresas de restauración, aportando el know how desarrollado y plasmado en la Metodología i2m

A veces un restaurante dispone por ejemplo de un buen diseño de concepto, pero no dispone de personal para llevarlo a cabo o, la renta que paga es tan alta que necesita eliminar personal, con lo que sus clientes están peor atendidos. En definitiva le faltan eslabones 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.e. equipamiento o recursos infrutilizados, tiempo o personal sobrantes, etc)

A quién va dirigido el Programa i2m_{net}



La Metodología i2m_{net}

i2m es un sistema que facilita la creación y desarrollo de negocios hosteleros 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 recursos: 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 la solución con un coste muy inferior al requerido en situaciones de bonanza económicas 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_{net}

Qué Aporta

- Financiación (Leader investor o Co Investor)
- Recursos Principales:
 - Red de Ventas o Distribución...
 - Personal o expertos en aprovisionamiento, marketing...
 - Locales, maquinaria...
- Recursos adicionales:
 - Personal no especializado y específico...
 - Administración o Gestoría...
 - Recursos para la franquicia...
- Expertise (Profesionales especialistas, Formación, etc..)
- Proyecto, Idea, Iniciativa estratégica, Plan (integración, crecimiento, especialización, integración, innovación...)

Qué obtiene

- Entrada en el accionariado del negocio
- Board seat (toma de decisiones en el proyecto)
- Royalty generado
- Participación en beneficios
- Comisión sobre el negocio generado
- Facturación por unidad de recurso aportado

Qué hace i2m_{net}

Incubadora de proyectos



Puesta en marcha de negocio



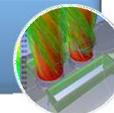
Relanzamiento de negocio



Crecimiento de negocio



Integración horizontal y vertical



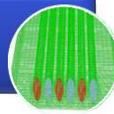
Sucesión de negocio



Internacionalización



Compra-venta de empresas



Reorganización de negocio



Optimización de negocio



La Oferta i2m_{net}

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 específicos i2m_{net} en Restauración

- Estudio de Mercado
- Análisis de Tráfico
- Modelo y Concepto
- Creación de Marca
- Planes Promocionales
- Comunicación
- Cliente misterioso

Marketing

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

Financiero

- Normativas
- Permisos
- Requisitos

Legal

- Manuales
- Seguridad Alimentaria
- Auditorias
- Gestión Medioambiental
- Certificados ISO

Calidad

- Selección
- Formación
- Gestoría
- Riesgos Laborales
- Manipuladores de Alimentos

Personal

- Selección y búsqueda
- Negociación
- Gestión de Compras
- Logística

Proveedores

- Arquitectura
- Site selection
- Decoración
- Negociación
- Supervisión de obras

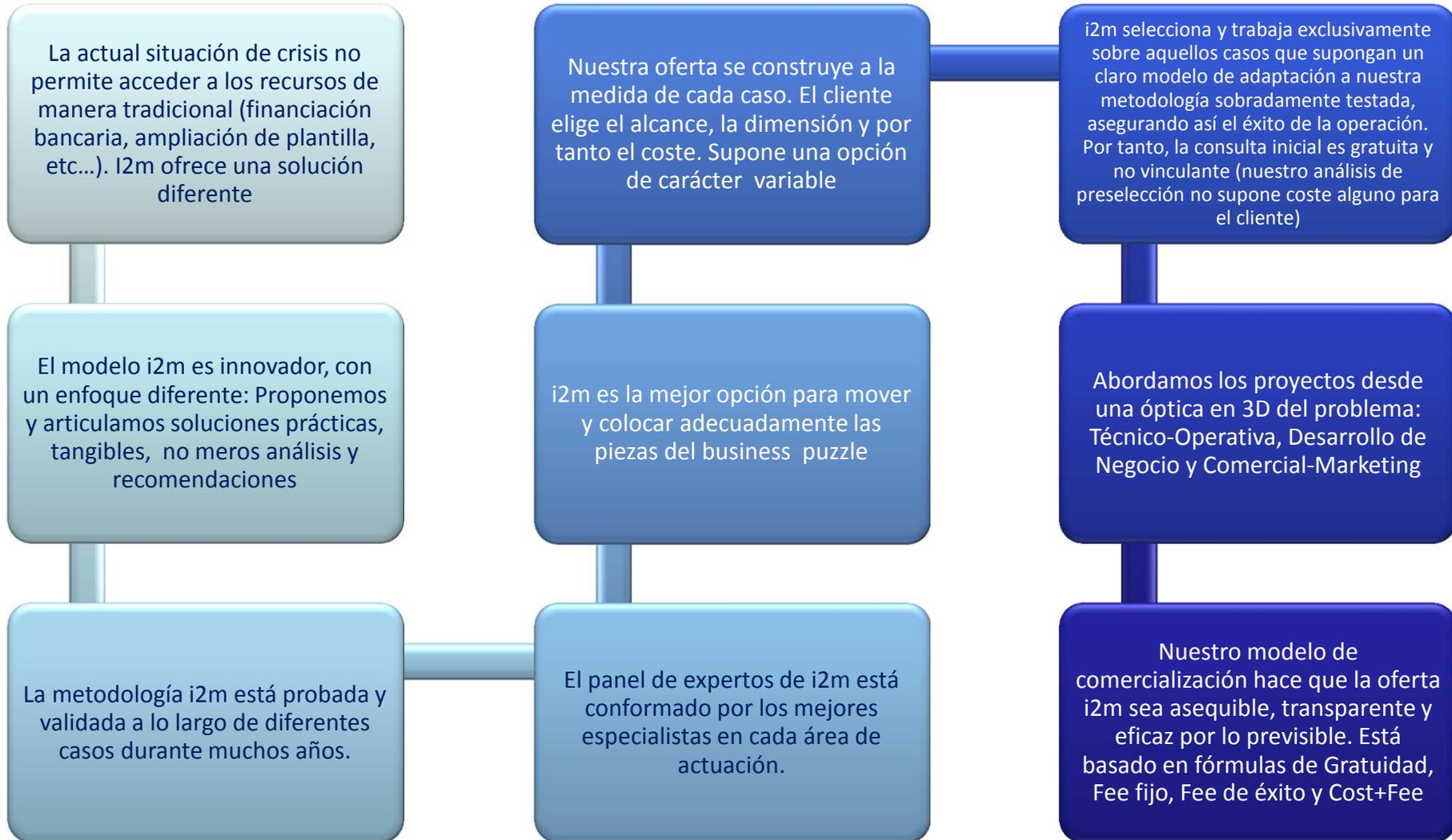
Construcción

- Manuales
- Costes
- Confección de Menús
- Sistema de Gestión
- POP system
- Plan de Apertura

Operaciones

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

Porqué i2m_{net} Beneficios para el cliente



Modelo de Comercialización i2m_{net}

| Concepto | Fórmula | Valor | | | | | | | | | |
|---|--|---|-------------------------------------|--|------------------------|--|-------------------|--|-----------|--|--|
| Asociación a Plataforma i2m <i>A través de red propia i2m o de Web i2m</i> <i>Supone la conexión entre DEMANDADORES Y OFERTADORES de Recursos (Bidireccional)</i> | Gratis | <table border="1"> <tr> <td>Gastos Operación</td> <td>Por cuenta del Demandante</td> <td>A incluir en la oferta</td> </tr> <tr> <td>Representación Inversor o Dirección Asociada tras start up</td> <td colspan="2">A convenir</td> </tr> <tr> <td>* Pagador</td> <td colspan="2">El demandante. En caso de acuerdo entre Partes, a prorrata entre las mismas según su participación en el volumen de la operación</td> </tr> </table> | Gastos Operación | Por cuenta del Demandante | A incluir en la oferta | Representación Inversor o Dirección Asociada tras start up | A convenir | | * Pagador | El demandante. En caso de acuerdo entre Partes, a prorrata entre las mismas según su participación en el volumen de la operación | |
| Gastos Operación | | Por cuenta del Demandante | A incluir en la oferta | | | | | | | | |
| Representación Inversor o Dirección Asociada tras start up | | A convenir | | | | | | | | | |
| * Pagador | El demandante. En caso de acuerdo entre Partes, a prorrata entre las mismas según su participación en el volumen de la operación | | | | | | | | | | |
| Consulta y Análisis de Pre Selección del Caso | Gratis | <table border="1"> <tr> <td>* Volumen de Operación entre Partes</td> <td colspan="2">Suma de las aportaciones financieras y/o de recursos (valoradas a precio de mercado)</td> </tr> </table> | * Volumen de Operación entre Partes | Suma de las aportaciones financieras y/o de recursos (valoradas a precio de mercado) | | | | | | | |
| * Volumen de Operación entre Partes | Suma de las aportaciones financieras y/o de recursos (valoradas a precio de mercado) | | | | | | | | | | |
| Análisis previo de Viabilidad o Diagnóstico del Negocio | Fee fijo | En función del alcance y volumen del análisis | | | | | | | | | |
| Creación del Business Puzzle <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> | Fee fijo + Fee de éxito | 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 | | | | | | | | | |
| Servicios adicionales y Desarrollo de Herramientas <i>En especialidades de Marketing, Financiero, Calidad, Legal, Personal, Proveedores, Construcción y Operaciones</i> | Cost + Fee | Coste estricto del servicio (minimizado para i2m por su volumen de negociación) + fee escalado según facturación | | | | | | | | | |

Algunas experiencias del Equipo i2m_{net}



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

