|  |  |
| --- | --- |
| **Estructuración Idea de Negocio** |  |
| **XXVIII Concurso de Ideas de Negocio “Zona Emprendedora”** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO** |  |
| **NOMBRE Y CÓDIGO DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO EMPRENDEDOR** |
| **EMPRENDEDOR 1** |  |
| **CÓDIGO 1**  |  |
| **EMPRENDEDOR 2** |  |
| **CÓDIGO 2**  |  |
| **EMPRENDEDOR 3** |  |
| **CÓDIGO 3** |  |
| **EMPRENDEDOR 4** |  |
| **CÓDIGO 4** |  |
| **EMPRENDEDOR 5** |  |
| **CÓDIGO 5** |  |
| **ESTRUCTURA DE LA IDEA DE NEGOCIO** |
| **DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO****C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\1.PNG** | **Describa detalladamente del producto y/o servicio**(En qué consiste su idea de negocio) |
|  |
| **MARCA Y SLOGAN** C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\2.PNG | **Dibujar la marca y escribir el Slogan de su producto o servicio** |
|  |
| **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\3.PNG | **¿Cuáles son los competidores directos e indirectos de su idea de negocio?** |
| **Directos** | **Indirectos** |
|  |  |
| **¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de sus competidores directos?** |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |
| **¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de sus competidores indirectos?** |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
|  |  |
| **¿Cuáles son los productos sustitutos en su modelo de negocio?**(Puede satisfacer parcial o totalmente las mismas necesidades de los clientes) |
|  |
| **REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL PRODUCTO/SERVICIO**Guía de dibujo y presentación de diseños de productos | **Represente gráficamente su producto o servicio**(Plásmelo mediante un dibujo) |
|  |
| **MODELO CANVAS DE LA IDEA DE NEGOCIO** |
| **PROPUESTA DE VALOR**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\5.PNG | **¿Qué valor agregado proporcionamos a nuestros clientes?**(¿Qué problema estás ayudando a resolver o qué necesidad estás satisfaciendo?, ¿Qué productos o servicios estás ofreciendo al segmento de clientes?, ¿Qué te hace diferente de la competencia?) |
|  |
| **SEGMENTO DE CLIENTES**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\6.PNG | **¿Quiénes son las personas a las que está dirigida tu propuesta de valor?**Personas Naturales: Género, edad, estrato socioeconómico, ubicaciónEmpresas: Tamaño de la empresa, sector económico, ubicación |
|  |
| **PUBLICIDAD**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\11.PNG | **¿Cuáles son los medios de publicidad y las diferentes estrategias que utilizarás para dar a conocer tu producto/servicio al cliente?** |
|  |
| **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**Opinión: 5 puntos para mejorar la logística de tus almacenes ... | **¿De qué forma distribuirás tu producto o servicio a tus clientes?**(De acuerdo a la siguiente imagen defina ¿cuál nivel de distribución utilizará? y describa el proceso según los actores involucrados) |
|  |
| **RELACIÓN CON CLIENTES**Las emociones en el corazón de la Relación Cliente | **¿Qué vas a hacer para retener tus clientes?** (Estrategias de fidelización) |
|  |
| **FUENTE DE INGRESOS**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\13.PNG | **¿Cuáles son las actividades con las que percibes ingresos?** |
|  |
| **¿Cómo desean pagar tus clientes (efectivo, tarjeta de crédito, PSE, etc.)?** |
|  |
| **RECURSOS CLAVE**C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\8.PNG | **¿Qué recursos necesitas para crear, entregar y cobrar por tu producto?** |
| **Físicos**(Infraestructura, materiales, etc.) |
|  |
| **Intelectuales**(Patentes de marca y copyright) |
|  |
| **Humanos**(Describir los perfiles que requieres para tu organización) |
|  |
| **Financieros**(Definir si se van a utilizar recursos propios, prestamos o ángeles inversionistas para desarrollar el proyecto) |
|  |
| **SOCIOS CLAVE****C:\Users\U15280500259\Desktop\Gestor de Contenidos Leidy Rojas\9.PNG** | **¿Quiénes son sus proveedores?** (Describa detalladamente las características del proveedor y cuál es el insumo o material que van a recibir de ellos)**¿Quiénes sus socios clave?** (¿Qué recursos clave les aportan los socios? y ¿Qué actividades clave realizan los socios?) |
|  |
| **VALIDACIÓN DEL MERCADO** |
| **¿Existen clientes para nuestro producto o servicio?****Incluir el análisis de las encuestas aplicadas** (20 encuestas por persona del equipo) |
|  |
| **EQUIPO DE TRABAJO** |
| **Número de empleados** (Incluyendo los administrativos y operativos) |
|  |
| **Defina los cargos que requiere la empresa para iniciar su operación**  |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Área** | **Cargo** | **Cantidad** | **Tipo de Contratación** | **Remuneración ($)** |
| **Directa** | **Temporal** | **Nomina** | **Prestación de servicios** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

 |
| **ESTRUCTURA DE COSTOS** |
| **Resumen:** Los resultados del resumen se encuentran en la última hoja del Formato Financiero (Excel) |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | Costo Unitario del Producto o Servicio | $ |
| **2** | Número de Unidades o Servicios Prestados(semanal, mensual o anual) | Unidades |
| **3** | Inversión Inicial | $ |
| **4** | Precio de Venta | $ |
| **5** | Margen de Rentabilidad | % |
| **6** | Punto de Equilibrio (unidades) | Unidades |

 |

Unidad de Emprendimiento, Universidad de Ibagué