

La Academia de Investigación, Ciencia y Tecnología y el Centro de Emprendedores del Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios Núm. 65 (CBTis 65) como parte de las actividades de la semana de vinculación y con el objeto de promover las actividades de emprendimiento,

## CONVOCAN.

A los alumnos inscritos en cualquiera de las especialidades, para participar en la

### FERIA DE EMPRENDEDORES CBTIS 65

**2016**

Bajo las siguientes:

#### BASES.

- Podrán participar alumnos inscritos en segundo, cuarto o sexto semestre de cualquier especialidad. Cupo limitado.
- Se registrará el trabajo bajo el formato de “Proyecto emprendedor”, considerando la siguiente clasificación:
  - Emprendedor verde (se distinguen por su contribución a la economía sustentable).
  - Emprendedor social (buscan poner en práctica ideas cuyo fin es resolver problemas presentes en la sociedad)
  - Emprendedor tecnológico (involucra a la tecnología dentro de sus procesos, productos o servicios en su idea de negocio)
  - Emprendedor de alto impacto (involucran innovación, responsabilidad social y su idea de negocio es altamente escalable)
- El proyecto emprendedor se presentará en equipos mínimo de tres personas y máximo de 6 integrantes. Deberán identificar a un integrante como líder del proyecto.
- Los estudiantes deberán estar registrados en un solo proyecto.
- Deberán contar con un asesor quien será un docente del plantel CBTis 65. Adicional y opcionalmente podrán registrar a un asesor externo.
- **El registro del proyecto se realizará en línea a través de la página del CBTis 65 del 8 al 18 de mayo** llenando el formulario con los siguientes apartados:

a) Registro de participación.

b) Modelo de negocios.

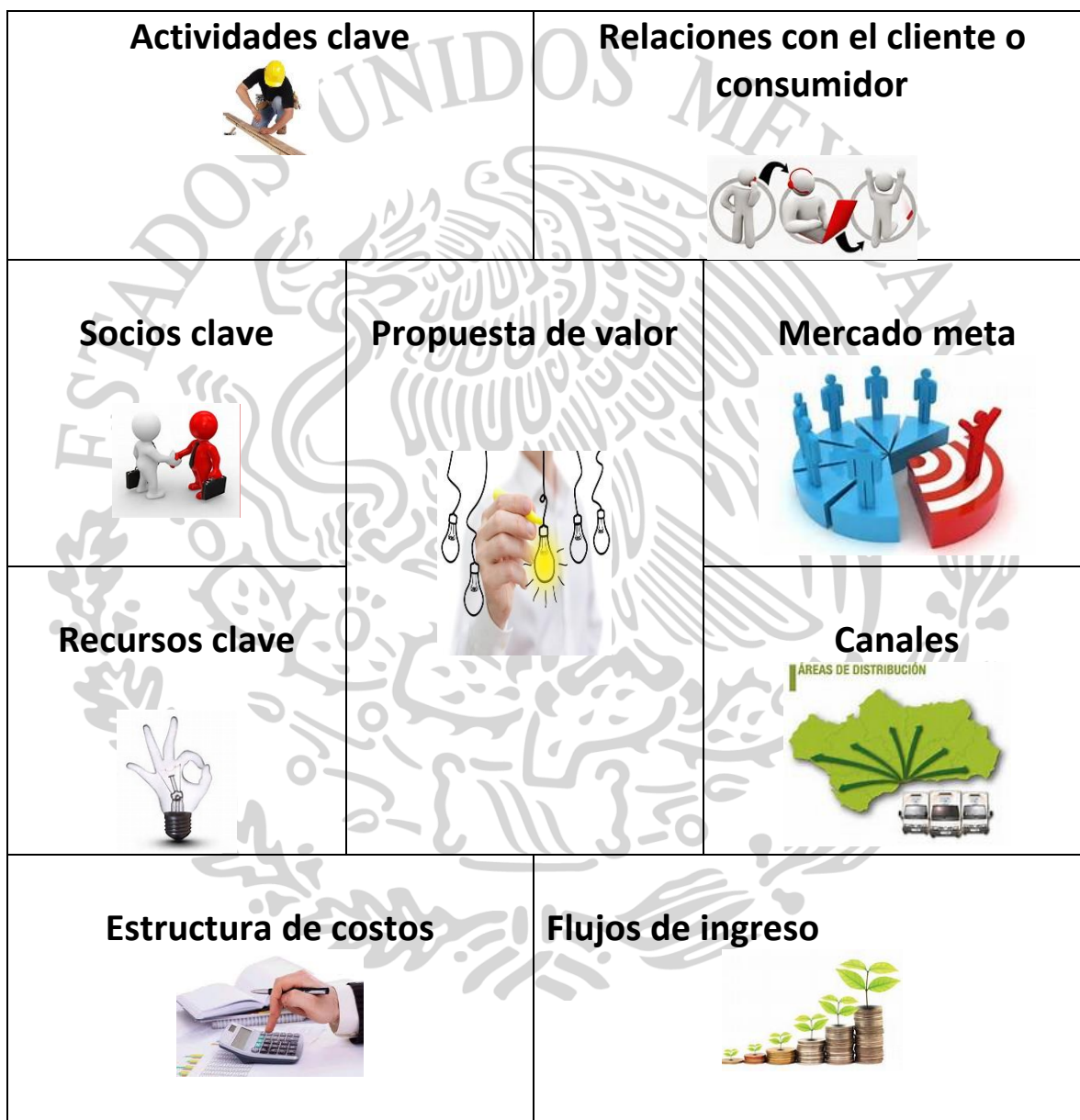
Ingresar a la página oficial del CBTis 65 en el apartado **“Feria de emprendedores”** <http://www.cbtis65.edu.mx/>

- La feria de emprendedores tendrá lugar el día **26 de mayo a las 12:00 horas** en la explanada del plantel, en dicho evento los participantes expondrán al público y jurados el cartel con su modelo de negocios.
  - Sobre las reglas de exhibición: **los participantes se presentarán a la 11:00 horas** para registrarse y montar el stand. A las 11:30 se cierra el registro para la exhibición. Queda prohibida la venta directa de productos. Es opcional la demostración del producto y la entrega de trípticos.
  - Lineamientos para el cartel: el cartel es el espacio físico creado por los participantes para exhibir de forma visual la información de su proyecto, dentro del cual están incluidas las gráficas, fotografías, tablas de datos, imágenes y todo aquello que sirva de apoyo a la exposición del tema. Para fines de ésta exposición dicha información quedará representada utilizando el **modelo de negocios Canvas de Alexander Osterwalder**. Ver anexo 1. Se podrá utilizar cualquier tipo de material para montar el panel con medidas 120cmX 80cm (ancho x alto).
  - Sobre la premiación para cada equipo ganador:
    - a) Para trabajos de cuarto y segundo semestre los diez puntajes más altos serán propuestos a la beca de emprendimiento por 10,000 pesos, siempre y cuando cumplan con los requisitos para el trámite de la misma.
    - b) Para trabajos de sexto semestre se otorgará un juego de bocinas bluetooth para los tres puntajes más altos.
- Para dudas o comentarios sobre ésta convocatoria, puedes comunicarte al correo electrónico [vinculacioncbtis65@hotmail.com](mailto:vinculacioncbtis65@hotmail.com)

**Ing. Rafael Saldaña Vázquez.**  
**Director del plantel CBTis 65.**

# ANEXO 1 MODELO CANVAS

*Alexander Osterwalder e Yves Pigneur*



## Guía para diseñar el modelo de negocios de tu proyecto emprendedor.

- 1) **Datos generales del negocio.**
  - a) Misión. Motivo por el que existe la empresa o razón de ser.
  - b) Visión. Describe el punto al que la empresa quiere llegar.
  - c) Objetivos. Determina metas claras a seguir en un tiempo específico.
  - d) Giro. Ocupación principal: comercial, industrial o de servicios.
  - e) Factores claves de éxito: estrategias que llevarán a la empresa al éxito.
  - f) Resumen de productos y servicios. Descripción detallada y clara de los productos o servicios a brindar.
- 2) **Segmentos de cliente o mercado meta:** mercado masivo, mercado específico o de nicho, diversificado.
- 3) **Propuesta de valor.** Beneficio que hace que el cliente lo adquiera: novedad, innovación, desarrollo tecnológico, desempeño, personalización, diseño, ahorro, comodidad, estatus, precio, disponibilidad, facilidad de uso.
- 4) **Canales.** Cómo entregar el valor (producto o servicio) en las manos del cliente (ventas directas, ventas por internet, intermediarios, mayoristas, minoristas.
- 5) **Relación con el cliente:** asistencia personal, autoservicio, comunidades, co-creación.
- 6) **Flujos de ingreso.** Formas de generar ingresos para la empresa: venta de productos, tarifas de uso, tarifas de suscripción, rentas, licencias, tarifas de intermediación.
- 7) **Recursos clave:** recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros que permiten crear y ofrecer la propuesta de valor.
- 8) **Actividades clave.** Se describen las tareas a realizar para llevar a cabo la propuesta.
- 9) **Alianzas o sociedades clave.** Proveedores y aliados que permiten el funcionamiento del negocio.
- 10) **Estructura de costos.** Costos fijos y costos variables.
- 11) **Bibliografía.** Soporte teórico que fundamente la investigación.