

**PROPUESTA PRÁCTICA MODALIDAD EMPRENDIMIENTO**

**TÍTULO DEL PROYECTO**

**ALUMNO1 NOMBRES Y APELLIDOS**

**ALUMNO2 NOMBRES Y APELLIDOS**

**ASESOR:**

**NOMBRE DEL ASESOR DE TRABAJO**

**TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA**

**PROGRAMA ACADÉMICO**

**MEDELLÍN, COLOMBIA.**

**AÑO**

**IMPORTANTE:**

**Diligenciar completamente la información solicitada y mantener el formato del documento, la fuente y el tamaño de la letra.**

# INFORMACIÓN GENERAL

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS ESTUDIANTES | | | | | | | |
| **Identificación** | **Nombre y apellidos** | **Facultad** | **Programa académico** | **Correo institucional** | **Correo personal** | **Teléfono Fijo** | **Celular** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.1 IDENTIFICACIÓN DEL ASESOR Y CO - ASESOR | | | | | | |
| **Identificación** | **Nombre y apellidos** | **Facultad** | **Área académica** | **Correo institucional** | **Correo personal** | **Celular** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1.2 INFORMACIÓN DE LA PROPUESTA | |
| **Título** |  |
| **Asesor** |  |
| **Co - Asesor** |  |

# EXPERIENCIA Y MOTIVACIONES PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

| 2.1 EXPERIENCIA DE LOS PARTICIPANTES (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Describir los conocimientos, experiencias, habilidades y competencias que el equipo emprendedor posee para abordar de forma exitosa el planteamiento, la formulación y la ejecución de un modelo de negocio. Incluir programas académicos formales, cursos, participación en procesos de acompañamiento con otras entidades, entre otros; además de las principales fortalezas del equipo emprendedor.

| 2.2 MOTIVACIONES PARA EMPRENDER (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Describir las principales razones por las que el equipo emprendedor desea optar al título del programa académico a través de la modalidad de emprendimiento; y del mismo modo, expresar si considera el emprendimiento como una alternativa viable para el desarrollo de su futuro laboral y si hace parte activa de su proyecto de vida.

# **IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

| 3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, NECESIDAD U PORTUNIDAD(Máx. 200 palabras) |
| --- |

Explicar el problema, necesidad u oportunidad, que origina la idea de negocio que el equipo emprendedor pretende desarrollar. Esta descripción debe estar delimitada tanto como sea posible, debe sustentarse con datos, cifras, porcentajes, hechos, investigaciones y cualquier otro tipo de información que el equipo emprendedor haya recolectado y que sirva de sustento para la iniciativa; igualmente, debe estar orientada a brindar respuesta a la necesidad específica que se pretende satisfacer.

| 3.2 SOLUCIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD U OPORTUNIDAD(Máx. 200 palabras) |
| --- |

Presentar la respuesta con la que el equipo emprendedor pretende resolver el problema o suplir la necesidad identificada. La descripción debe ofrecer el mayor nivel de detalle de dicha solución y debe estar directamente relacionada con el planteamiento del problema desarrollado previamente. En este bloque se deben definir las tres características más importantes a través de las cuales la idea de negocio ayudará en la solución del problema, necesidad u oportunidad.

| 3.3 PROPUESTA DE VALOR (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Explicar, a partir de la solución al problema, necesidad u oportunidad, la propuesta de valor única que ofrece la idea de negocio. Se debe describir el factor diferenciador, innovador y único a través del cual la iniciativa agrega valor al mercado, al sector, al contexto y/o a los clientes potenciales.

| 3.4 VENTAJA ESPECIAL ÚNICA (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Analizar los principales competidores, mínimo tres, que existen en el mercado y que ofrecen soluciones para el problema, necesidad u oportunidad identificado. A partir de esta información y aplicando lo definido en la propuesta de valor, presentar los mecanismos por medio de los cuales el equipo emprendedor controlará el impacto de los competidores de su sector y a partir de esta información, definir cuál sería la ventaja especial única del negocio.

| 3.5 SEGMENTO DE CLIENTES (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Definir los diferentes segmentos de clientes que el equipo emprendedor pretende atender con su idea de negocio. Presentar quiénes son las personas o entidades potenciales a las que la idea de negocio les aporta valor.

| 3.6 CANALES (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Describir los mecanismos a través de los cuales el equipo emprendedor pretende comunicarse con los diferentes segmentos de clientes identificados, llegar a ellos y entregarles la propuesta de valor diseñada. Analizar estos canales en función de las preferencias de los clientes, de los resultados que ofrecen y de la rentabilidad de los mismos.

| 3.7 IMPACTOS (Máx. 200 palabras) |
| --- |

Describir los impactos que el producto o servicio a crear generará en los siguientes niveles: económico, social, ambiental y tecnológico. El equipo emprendedor deberá indicar cómo su iniciativa mejora, aporta, soluciona o contribuye a la sociedad en los aspectos antes mencionados; y si es el caso, cómo mitiga sus impactos negativos en alguna de estas áreas.

| 3.8 OBJETIVOS |
| --- |

Enunciar los objetivos del trabajo de grado bajo la modalidad de emprendimiento, teniendo en cuenta el alcance del mismo, el tiempo disponible para desarrollarlo y la información anteriormente presentada.

### 3.8.1. Objetivo general

Formular el objetivo general.

### 3.8.2. Objetivos específicos

Formular máximo tres objetivos específicos.

# 4. REFERENCIAS

Presentar las diferentes referencias que sirvieron de sustento para el desarrollo y construcción del documento Propuesta Práctica Modalidad Emprendimiento. Las referencias bibliográficas se harán bajo los parámetros establecidos en las Normas APA séptima edición.