****

**FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES 2017**

|  |
| --- |
| **Nombre del emprendimiento**: |
| **Nombre los integrantes del equipo**: |

**Resumen de Proyecto**

|  |
| --- |
| *Resumen ejecutivo. Presentar los aspectos más relevantes del Proyecto en un máximo de 120 palabras* |

1. **Lienzo CANVAS***[[1]](#footnote-1)[[2]](#footnote-2)*

Lienzo (canvas), poner la última versión del Lean Canvas.

1. **Modelo de negocios**

*Debe realizar su plan de negocios con el modelo canvas, explicando cada uno de los cuadrantes, en especial la forma en que va a conseguir convertirlo en rentable, y explicando cada uno de los aspectos que se detallan a continuación.*

*En el caso de diferenciar entre cliente y usuario deberá explicitarse para cada uno.*

* 1. **Propuesta de valor - Problema**
     + **Descripción de la propuesta de valor.** *Describir el producto o servicio a través de los beneficios que recibe el cliente. Describir una propuesta de valor para cada segmento de cliente.*
     + **¿Qué problema o preocupación está siendo solucionado*?*** *Interesa conocer cómo surge la idea del producto, qué es lo que se observa en el mercado que genere una disconformidad y oportunidad de mejora, cuáles son las tendencias que avalan que ese problema o necesidad es sostenible en el tiempo.*
     + **¿Cuánta gente tiene este problema o preocupación?** *Estimar cuántas personas podrían ser el público objetivo del emprendimiento. Utilizar datos estadísticos y segmentación del mercado.*
  2. **Segmento de clientes**
     + **¿Cuál es el tamaño actual del mercado (doméstico/extranjero) para su producto/servicio?** *Cuantificar el mercado potencial usar información primaria y secundaria.*
     + **¿Quiénes son los potenciales competidores?** *Identificar a los competidores y sustitutos, mencionar los productos y servicios que ofrecen, precios, forma de entrega, etc.*
     + **¿Cuál es la ventaja de su producto/servicio respecto a los ofrecidos por otras empresas?** *Cuál es nuestra ventaja injusta que asegura que nuestra propuesta no se puede copiar o comprar fácilmente.*
     + **¿Cuáles son los segmentos objetivos?** *Identificar y cuantificar los distintos segmentos de clientes a los cuales atenderá la empresa.*
     + **¿Cuáles serán mis adoptadores tempranos?** *Identificar los adoptadores tempranos y a partir de ello estimar la participación de mercado para los primeros 3 años.*
  3. **Canales – Relación con los clientes**
     + **¿Cuáles son los canales de venta que van a utilizar?** *Identificar cómo va a llegar el producto y/o servicio al cliente.*
     + **¿Qué tipo de relación se va a mantener con los distintos segmentos de clientes?** *(Personalizado, automatizado, servicios automáticos, etc.).*
     + **¿Cómo se piensa fidelizar a los clientes?**
  4. **Solución - Actividades claves**
     + **Definir el alcance del PMV** *(características, tecnología, especificaciones, usabilidad, etc)*
     + **Identificar las actividades claves para llevar a cabo el emprendimiento** *(habilitaciones, desarrollos tecnológicos, desarrollo de marca, contratación de Know how crítico, etc.)*
  5. **Fuentes de ingresos**
     + **Modelo de ingresos.** *Definir el modelo de negocios a adoptar y justificar su decisión.*
     + **Fijación de precio y estimación de ingresos.** *Definir el precio del producto y/o servicio para los distintos segmentos de clientes. Tener en cuenta el valor percibido por el cliente, el precio de los competidores y los costos de producción y comercialización. Justificar la decisión de precio y promociones.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| **Precio** |  |  |  |
| **Cantidad** |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |

* 1. **Estructura de costos – Recursos Claves**
     + **Identificación de los recursos claves para el proyecto** *(recursos humanos, tecnología, activos fijos, marca, propiedad intelectual, etc.)*
     + **Inversión** *¿Cuál fue la inversión que necesitó para llevar a cabo el negocio y por favor detalle los rubros?*

|  |  |
| --- | --- |
| **Rubros** | **Monto** |
| **Desarrollos de software** |  |
| **Equipamiento de oficina y equipos.** |  |
| **Infraestructura y adecuaciones edilicias** |  |
| **Patente, registro de marca, etc.** |  |
| **Licencias.** |  |
| **Publicidad y promoción** |  |
| **Constitución empresa** |  |
| **Otros** |  |
| **Total** |  |

* + - **Cuantificar todos los costos asociados al negocio.** *Es posible agregar todos los ítems que crea necesarios. Justificar los mismos, en anexo de pueden incluir cotizaciones.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Costos ejemplo** | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| **Alquiler y arrendamientos** |  |  |  |
| **Materiales, insumos y materia prima** |  |  |  |
| **Suministros de energía, conectividad, etc** |  |  |  |
| **Comisiones por ventas** |  |  |  |
| **Gastos administrativos** |  |  |  |
| **Publicidad y promoción** |  |  |  |
| **Sueldos** |  |  |  |
| **Amortizaciones** |  |  |  |
| **Impuestos** |  |  |  |
| **Otros** |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |

* 1. ***Rentabilidad.***
     + ***Clasificar costos en variables y fijos.***
     + ***Calcule su punto de equilibrio para los próximos 3 años.***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **AÑO 1** | **AÑO 2** | **AÑO 3** |
| **Cantidad vendida** |  |  |  |
| **PE** |  |  |  |

* 1. ***Métricas Claves***

**Definir las actividades claves a medir.** *¿Cuáles son los indicadores clave que seguiré para ver la correcta evolución del emprendimiento? ¿Cómo se registrarán?*

* 1. ***Alianzas claves***

**Identificación de socios claves para llevar a cabo el negocio.** *¿En qué estadio sería propicio su incorporación? ¿Qué tipo de asociatividad propondría?*

* 1. ***Escalabilidad***
     1. ***¿Existen productos o servicios similares en mercados externos?*** *¿Cuáles son las diferencias, ventajas, desventajas?*
     2. ***¿El negocio es escalable y se puede comercializar globalmente?*** *Explicar cómo se puede crecer rápidamente a otros mercados, es decir cómo se puede exportar el producto o servicio y bajo qué modalidad (franquicias, distribuidores, agentes, etc.)*

1. **Anexos**
   1. Lienzo (canvas), diferentes interacciones.
   2. Detalle o informes que avalen la información segundaria de Mercado.
   3. Encuestas (modelo y resultados).
   4. PMV, información adicional.
   5. Cotizaciones de costos e inversiones.

1. [OSTERWALDER](http://www.casadellibro.com/libros-ebooks/alexander-osterwalder/157151), Alexander;  [PIGNEUR](http://www.casadellibro.com/libros-ebooks/yves-pigneur/157152), Ives ( 2011)  *Generación de Modelos de Negocio.*

   ASH MAURYA; (2010) Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works (Lean Series). [↑](#footnote-ref-1)
2. RIES, Eric. (2012). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. [↑](#footnote-ref-2)