

Resumen de proyecto

Nombre del proyecto:

Nombre del emprendedor referente:

Institución o Universidad de la que proviene el emprendedor referente:

Dirección:

E-mail:

CI:

Teléfono:

Situación ocupacional y cargo:

Nivel actual de ingresos (UYU):

Profesión:

Edad:

Máximo nivel Educativo que haya completado: Primaria Secundaria Técnico (hasta tres años)

Universitario Postgrados

Estudios en curso o último año aprobado:

¿El proyecto ha recibido inversión y/o subsidio?

Identificar institución, en caso de Fondos Públicos:

Otros datos del proyecto

Razón Social:

RUT:

Dirección:

Página Web:

Redes Sociales:

Datos de contacto de los demás integrantes del equipo emprendedor:

Nombre:	<input type="text"/>	CI:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>
Nombre:	<input type="text"/>	CI:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>
Nombre:	<input type="text"/>	CI:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>
Nombre:	<input type="text"/>	CI:	<input type="text"/>
Dirección:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>

1. Resumen Publicable del Proyecto

Exponer los aspectos más relevantes del Proyecto en un máximo de 100 palabras. Se debe considerar que el texto de este ítem podrá ser utilizado en documentación pública y de difusión de INGENIO, a diferencia del resto del contenido del presente documento, que es de carácter confidencial.

2. Antecedentes

2.1 Antecedentes de los emprendedores:

Comprende estudios realizados, competencias habilidades, trabajos previos en relación de dependencia y emprendimientos anteriores

2.2 Antecedentes del proyecto:

Cómo surge la idea del negocio, antigüedad del mismo, indicar si el proyecto ya está en marcha o está en fase de diseño y/o de idea. En caso que el proyecto ya esté en marcha aclarar la cantidad de clientes que tengan, ingresos obtenidos y futuros. Incluir otros datos que sean relevantes.

3. Propuesta de valor

3.1 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.

3.2 ¿Qué problema o necesidad está siendo solucionada?:

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.

3.3 ¿Cuánta gente tiene este problema o necesidad?:

Estimar cuántas personas podrían ser el público objetivo del emprendimiento. Utilizar datos estadísticos y segmentación del mercado.

3.4 ¿Cuál es la situación actual (etapa de desarrollo) del producto o servicio?:

4. Segmento de clientes

4.1 ¿Cuál es el tamaño actual del mercado (doméstico/extranjero) para su producto/servicio?

4.2 ¿Cuáles son los segmentos objetivos?:

Identificar los distintos segmentos de clientes a los cuales atenderá la empresa.

4.3 ¿Qué tipo de relación se va a mantener con los distintos segmentos de clientes?:

(Personalizado, automatizado, servicios automáticos, etc.).

4.4 Validación comercial realizada:

Incluir el feedback que se ha obtenido hasta el momento con los distintos segmentos de clientes a través de: encuestas, charlas con expertos, entrevistas, observación del mercado y búsqueda de información y avales que se hayan recibido.

5. Modelo de negocios

5.1 Describir cómo se va a monetizar el negocio

Explicar la forma de comercialización de los productos y/o servicios (licencias, suscripción mensual, freemium, etc.)

5.2 ¿Cuáles son los canales de venta que van a utilizar? :

Identificar cómo va a llegar el producto y/o servicio al cliente.

5.3 Identificación de los recursos claves para el proyecto:

Recursos humanos, tecnología, activos fijos, marca, propiedad intelectual, etc.

5.4 Identificación de socios claves para llevar a cabo el negocio:

5.5 ¿El negocio es escalable y se puede comercializar globalmente?:

Explicar como 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.)

5.6 Identificar todos los costos asociados al negocio (cifras en dólares):

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Alquiler y arrendamientos			
Materiales, insumos y materias primas			
Suministros de energía, conectividad, etc.			
Comisiones por ventas			
Gastos administrativos			
Publicidad y promoción			
Sueldos			
Misiones comerciales			
Otros			
TOTAL			

5.7 Fijación de precio y estimación de ingresos en dólares:

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Precio			
Cantidad			
Total			

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Precio			
Cantidad			
Total			

6. Análisis competitivo

6.1 ¿Quiénes son los potenciales competidores?:

Identificar a los competidores tanto los directos como aquellos que puedan ser indirectos, mencionar los productos y servicios que ofrecen, precios, forma de entrega, etc.

6.2 ¿Cuál es la ventaja de su producto/servicio respecto a los ofrecidos por otras empresas?:

Identificar cómo va a llegar el producto y/o servicio al cliente.

7. Inversión

Cuál es la inversión que necesita para llevar a cabo el negocio que propone y por favor detalle los rubros:

RUBROS	AÑO 1
Personal técnico calificado	
Equipamiento de oficina y equipos	
Infraestructura y adecuaciones edilicias	
Patente, registro de marca, etc.	
Licencias	
Publicidad y promoción	
Otros	