

## **ANEXO II**

### **CONCURSO PARA JOVENES EMPRENDEDORES PROFESIONALES Y ESTUDIANTES 2016**

#### **GUIA DE ELABORACION**

#### **SECCIONES Y CONTENIDOS DEL PROYECTO**

##### **Sección I: Carátula:**

- Título del proyecto
- Nombre y apellido del Titular del proyecto o el Representante designado (Matriculado o Estudiante)
- Matrícula o Universidad
- Rubro en el que se inserta el emprendimiento
- Aclarar si el emprendimiento ya está en marcha

##### **Sección II: Resumen Ejecutivo**

##### **Aclaraciones generales**

- El resumen ejecutivo no debe contener más de 5 páginas A4 espacio 1.5, en Times New Roman 12 puntos, además de los anexos y la carátula.
- Curriculum Vitae de los integrantes del equipo emprendedor. En los mismos se requiere incluir la experiencia profesional y académica que permita evaluar la capacidad para llevar adelante el proyecto.
- Los anexos permitidos son: Canvas o Lienzo (Canvas) - Planillas que justifiquen los números y presupuestos importantes - Investigación de mercado realizada y lo que el emprendedor o equipo emprendedor considere necesario.
- Idea del proyecto, la oportunidad y los aspectos más sobresalientes del mismo.

Para confeccionar el Resumen Ejecutivo aconsejamos seguir esta guía en donde se resaltan los puntos relevantes. Muchos de estos ítems pueden completarse en el Canvas o Lienzo (Canvas).

## **Descripción de la Idea del Proyecto y la Oportunidad**

Presentar la idea principal del proyecto explicando concretamente en qué consiste, por qué constituye una oportunidad de negocios y cuál es el potencial de crecimiento.

Destacar qué problema resuelve el producto/servicio y qué necesidad satisface. ¿Es una innovación radical o mejora parcialmente un producto/servicio ya existente? ¿Por qué hace falta una idea como esa?

Especificar a quiénes está dirigido, es decir, quiénes van a ser los potenciales clientes (segmentos o nichos específicos)

Relatar brevemente cuál es la motivación principal del equipo para presentar este proyecto.

## **Producto/Servicio y sus Ventajas**

Detallar las características o cualidades del producto/servicio, indicando además si existen sustitutos o complementarios del mismo.

Destacar el valor agregado del producto o servicio ofrecido en relación a sus compradores o usuarios finales mostrando las diferencias principales con sus actuales competidores.

Especificar las ventajas con las que cuenta el producto/servicio con respecto a los que ya existen en el mercado. ¿Qué cosas van a atraer al cliente a consumir el producto/servicio? ¿Hay otras empresas que hagan algo parecido, que cosas diferentes ofrece el proyecto?

## **Investigación y Análisis del Mercado**

Indicar en qué sector/industria se sitúa el proyecto. Especificar cuáles son las características que definen dicho sector/industria. ¿Está compuesto por pocas o muchas empresas? ¿Las mismas son pequeñas, medianas o grandes? ¿Cuáles son las oportunidades y amenazas existentes en el mismo?

Describir brevemente quiénes son los proveedores y los competidores.

Establecer las características del mercado objetivo (clientes) a los cuáles está dirigido el producto/servicio.

Proporcionar evidencias de que existe la suficiente cantidad de clientes como para que el proyecto sea posible.

### **Plan de Marketing**

Describir la estrategia de marketing propuesta para el proyecto. Específicamente, se deberán detallar las características principales del producto/servicio, las diferentes formas y tamaños en los cuales se va a ofrecer, la marca, la calidad, etc.

Describir la estrategia de precios. ¿Cómo será el precio en relación a los competidores? ¿Cuáles van a ser las condiciones de pago? ¿Qué medios de pago van a utilizarse? ¿Existirán descuentos promocionales?

Describir la estrategia de comunicación. ¿Cómo voy a dar a conocer el producto/servicio? ¿Qué combinación de medios (TV, radio, medios gráficos,

redes sociales, foros, etc.) o herramientas (promociones, campañas, etc.) serán más efectivas para el negocio? ¿Por qué?

Describir la estrategia de distribución. ¿Cómo voy a distribuir el producto/servicio? ¿Qué canales de comercialización se utilizarán?

### **Plan de Producción y Costos**

Describir las etapas involucradas en la producción del producto/servicio. ¿Qué tipo de materias primas se necesitan? ¿Cuánto tiempo se requiere para la producción? ¿Cuál es el equipamiento necesario? ¿Qué tecnología se utiliza?

¿Cuál es la localización geográfica propuesta para la empresa? ¿Qué criterios se siguieron para decidir dicha ubicación?

Presentar (si es posible) en forma sintética los costos fijos totales de producción, los costos variables totales de producción y el costo unitario de producción.

### **Plan Financiero y Económico**

Se solicita un cuadro resumen con la siguiente información:

¿Cuáles son los costos fijos y variables del proyecto? ¿Cuál será la forma jurídica y los costos mensuales -fijos y/o variables-? Todo en números aproximados.

¿Cuánto es la inversión necesaria para llevar adelante el proyecto? Especifique a qué rubros corresponde dicha inversión requerida. ¿Cómo será la financiación del mismo? ¿Cuáles serán las fuentes de financiamiento?

### **Aspectos Legales**

Registro de marcas y patentes. Derechos de autor.

### **Equipo**

¿Quiénes lo componen? ¿Qué cosas le aporta cada uno al proyecto? ¿Con qué habilidades y capacitación especial cuenta cada uno de los miembros del equipo?

Asesores o consultores. ¿A quién o quiénes necesitan y por qué?

### **Impacto del Proyecto**

Especificar brevemente cuál sería el impacto del proyecto. ¿Cuáles son los beneficios económicos y sociales que generaría? Considere específicamente: impacto ambiental, impacto en la calidad de vida de la población, generación de empleo, innovación, mejora de la productividad, etc.

### **Modelo de negocio**

¿Cuál será el funcionamiento del negocio? ¿Cuáles son las actividades más importantes? Aconsejamos utilizar el Canvas o Lienzo (Canvas) para reflejar el modelo de negocios.