

**Resumen Ejecutivo**

Nombre del emprendimiento:

**Incluir logo de la empresa**

Página web emprendimiento:

Ciudad:

Año de fundación:

Número de fundadores:

Número de colaboradores:

Sector económico del emprendimiento:

Emprendedor de contacto:

Celular de contacto:

Correo electrónico de contacto:

Medio de contacto con los estudiantes: Teams Correo electrónico

**Presentación Emprendimiento**

**Antecedentes y estado actual del negocio**

Describir modelo de ingresos, ejemplo: membresía, pago por producto, comisión, fremium, etc. Incluir los precios

**Descripción general**

¿A qué se dedica la empresa? ¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades del negocio? ¿Qué líneas de negocio tiene?

**Oportunidad**

¿Qué necesidades del mercado y de los consumidores atiende y resuelve? ¿Cómo identifica las necesidades? ¿Cómo las resuelve? ¿Qué problemas encuentra en el mercado, para que su empresa pueda resolverlos?

**Propuesta de valor**

Descripción de cómo el emprendimiento aborda la oportunidad.

¿Qué le promete la empresa al mercado o a sus clientes que puede resolver o ayudar con lo que hace la compañía?

¿Cuáles son los compromisos que hace la empresa a los clientes?

**Producto(s) y/o servicio(s):**

Relacione en la siguiente tabla que relacione los productos o servicios de la empresa, de esta manera:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Producto o servicio (actual o en desarrollo) | Mercado o tipo de clientes que atiende | Necesidad que atiende |
|  |  |  |

**Descripción de los productos o servicios**.

Empresas o marcas que tiene de referencia, a los que quisiera parecerse o superar.

¿Cuál es el producto que más se vende? Compartir cifras por mes o por año.

¿Cuál es el producto que es más rentable? % de rentabilidad

¿Cuál es el producto más complejo dentro del portafolio y por qué lo es?

**Ventajas o diferenciales**

Descripción en los beneficios diferenciales que generan mayor valor a los clientes y usuarios

¿Qué ventajas tiene sobre otras marcas existentes en el mercado?

¿En qué se diferencia su marca, producto o empresa de las demás que existen en el sector o categoría?

**Barreras de entrada:**

Describir cómo otros competidores no podrían copiar o igual el modelo de negocio que desarrolla el emprendimiento.

**Certificaciones:**

Con las que cuenta o las que espera obtener, aclarando cuáles ya se tienen y cuáles no.

**Mercado objetivo**

Indique cuáles son los tipos de cliente que actualmente está atendiendo, diferenciándolos por sector, tipo de producto que compra, negocios que realiza.

Indique con qué tipos de personas, clientes o empresas no quiere relacionarse o atender.

Comparta las cifras que maneja (reales o aproximadas), que usa para establecer el tamaño de mercado, mercado potencial, ubicación (loca, regional, nacional, internacional).

**Modelo de ingresos:**

Describir modelo de ingresos, ejemplo: membresía, pago por producto, comisión, fremium, etc. Incluir los precios.

Cifras reales o aproximadas de ventas de los últimos 5 años por periodos, para el análisis y entendimiento del negocio.

**Canales de comunicación**

¿Qué redes o canales utiliza para comunicarse con los clientes?

¿Qué medios usa para hacer publicidad?

¿Qué medios quisiera usar para hacer presencia de marca y conocimiento e interacción con los clientes?

**Canales**

¿Qué tipo de canales de distribución tiene punto de venta físico, e-commerce, redes sociales, plataformas, etc.?

¿Cuáles canales quisiera tener o implementar?

**Sostenibilidad**

Elementos desarrollados

Descripción de los elementos que contribuyen con la sostenibilidad del emprendimiento (considerando aspectos ambientales, sociales y económicos)

Retos identificados

Descripción de los retos en sostenibilidad del emprendimiento (considerando aspectos ambientales, sociales y económicos)

**Validación del mercado**

Número de clientes

Graficar agrupando por segmentos o categorías de clientes.

Ventas

Graficar diferenciando históticas, actuales y proyectadas por año, facilitando identificar el % de crecimiento.

Canales de distribución validados

Breve relación

Ciudades de operación

Breve relación

Visión de futuro

Estrategia de crecimiento, metas clave, mercados objetivo.