

**Resumen Ejecutivo**

Nombre del emprendimiento:

**Incluir logo de la empresa**

Página web emprendimiento:

Redes sociales de la empresa:

Ciudad:

Año de fundación:

Número de fundadores:

Número de colaboradores:

Sector económico del emprendimiento:

Emprendedor de contacto:

Correo electrónico de contacto:

**Presentación Emprendimiento**

**Conocimiento del negocio**

¿Cuál es la misión, visión y objetivos de la empresa? ¿Cómo está estructurada la empresa? (organigrama, cargos, socios).

**Historia de la empresa**

¿Cómo y cuándo fue fundada la empresa? ¿A qué se dedica la empresa? ¿Qué líneas de negocio tiene?

**Propuesta de valor**

¿Qué le promete la empresa a sus clientes que puede resolver o ayudar con sus productos o servicios?

¿Cuáles son los compromisos implícitos o explícitos que hace la empresa a los clientes? (calidad, entrega, servicio, asesorías, etc.)

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

¿Qué producto es el que más se vende? ¿Cuál es el que tiene más dificultad? ¿Cuál es más costoso de producir? 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?

Relacione en la siguiente tabla los productos o servicios que ofrece la empresa, a qué mercados se dirige y qué necesidades atiende.

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

**Mercado objetivo:**

Indique los tipos de cliente(s) que actualmente está atendiendo, los segmentos o divisiones que maneja.

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

¿Cuántos clientes tiene actualmente? ¿En cuánto quisiera crecer?

**Competidores**

¿Quiénes son sus principales competidores? (locales, regionales, nacionales, internacionales) ¿Cuál es el competidor más fuerte? ¿A qué tipo de empresa se quisiera parecer? ¿Qué diferencia su empresa de los demás competidores? ¿Cómo quisiera diferenciarse en el mercado?

**Acciones de Mercadeo que realiza**

¿Qué acciones ha realizado para atraer clientes, para aumentar las ventas, para generar más presencia en el mercado?

**Modelos de ingresos**

¿Cuáles son sus principales fuentes de ingreso como empresa?

**Finanzas**

¿Cómo describiría la situación financiera actual de la empresa? ¿Cómo la proyecta para los próximos 5 años?

**Tecnologías**

¿Qué tecnologías utiliza la empresa para operar y comercializar sus productos o servicios?

**Innovación**

¿Qué iniciativas de innovación ha implementado recientemente que ayuden a impulsar la marca o empresa?

**Innovación**

¿Qué iniciativas de innovación ha implementado recientemente que ayuden a impulsar la marca o empresa?

**Sostenibilidad**

¿Qué prácticas sostenibles sigue la empresa? ¿Cuáles quisiera implementar?

**Desafíos**

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la empresa en la actualidad?

**Planes futuros**

¿Cuáles son los planes futuros y objetivos que tiene la empresa?

**Cifras clave**

Comparta las cifras que conoce (reales o aproximadas), que usa para establecer el tamaño de mercado, ventas propias y del mercado y cualquier otra referencia que pueda brindar.

**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?