|  |  |
| --- | --- |
| **Fecha de diligenciamiento** | Mes día de año |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de la idea de negocio** | *Defina de manera clara y precisa el nombre de la idea de negocio, que la misma no supere las 20 palabras.* |

# **Equipo de trabajo**

Diligencie a continuación la información correspondiente a cada uno de los integrantes del equipo de trabajo de la iniciativa emprendedora.

|  |  |
| --- | --- |
| **1 EMPRENDEDOR** | |
| **Nombres y apellidos** |  |
| **Número de cédula** |  |
| **Programa Académico** |  |
| **Modalidad** |  |
| **Número celular** |  |
| **Email** |  |
| **Conocimientos previos\*** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **2 EMPRENDEDOR** | |
| **Nombres y apellidos** |  |
| **Número de cédula** |  |
| **Programa Académico** |  |
| **Modalidad** |  |
| **Número celular** |  |
| **Email** |  |
| **Conocimientos previos\*** |  |

*Los* ***conocimientos previos\*****corresponden a la descripción general de conocimiento o experiencia que tiene cada uno de los emprendedores sobre la idea de negocio a presentar.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación de la oportunidad** | Realice una breve descripción de la oportunidad o el problema identificado en el contexto para llevar presentar y desarrollar la idea de negocio. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Solución** | Defina y describa de manera detallada cual es la solución en términos de producto o servicios que la idea de negocio ofrecerá al mercado para atender la oportunidad, necesidad o problema identificado. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Idea de negocio** | Realice una descripción general de cómo tiene proyectado funcionar su idea de negocio. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación del segmento del mercado** | |
| **Geográfica** | División geográfica del mercado, teniendo en cuenta: zonas, municipios, regiones, país – Incluya fuentes de consulta. |
| **Demográfica** | División por número de hogares, por número de personas según edad, sexo – Incluya fuentes de consulta. |
| **Socioeconómica** | Variables como ingresos, ocupación, clase social, formación – Incluya fuentes de consulta. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Identificación de la competencia -** | |
| **Directa** | Defina que empresas / negocios venden productos o servicios exactamente iguales o casi iguales a los que usted desea producir, vender o comercializar. |
| **Indirecta** | Defina que empresas / negocios venden o servicios productos similares o complementarios a los que usted desea producir, vender o comercializar. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ventaja competitiva** | Defina de manera clara y concisa cuales son las características, beneficios o atributos del producto o servicio que desea producir, vender o comercializar y que le permitan sobresalir con sus competidores. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Propuesta de valor** | Define de manera clara y concisa cuales son las ventajas o elementos diferenciadores que su producto o servicio ofrece a sus clientes / usuarios. Tenga en cuenta que la propuesta de valor les permite a sus clientes / usuarios elegirlo a usted y no a su competencia. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Fuentes de ingresos** | Defina de manera general como la idea de negocio generará ingresos económicos, proyecte el precio del producto o servicio, las condiciones y términos de compra, venta a crédito que puede ofrecer, etc y los descuentos que concederá el cliente o usuario. También es importante especificar de dónde provienen los recursos para la ejecución del proyecto (Físicos, Humanos y Financieros) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cronograma** | **Mes** | | | |
| **Fases o actividades de la idea de negocio** | **1** | **2** | **3** | **4** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Fuentes de consulta** | Especifique a continuación las fuentes de consulta bibliográficas y cibergráficas utilizadas para la formulación y presentación de la idea de negocio. Incluya también consultas realizadas en las bases de datos institucionales realizando la aplicación de Normas Apa. |

**Observación importante: la propuesta de anteproyecto NO debe superar las 4 hojas**