|  |  |
| --- | --- |
| **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\*** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **3 EMPRENDEDOR** | |
| **Nombres y apellidos** |  |
| **Número de cédula** |  |
| **Programa Académico** |  |
| **Modalidad** |  |
| **Número celular** |  |
| **Email** |  |
| **Conocimientos previos\*** |  |

1. **Generalidades**

Realice una definición corta de cuál es la idea de negocio. Para ello tenga en cuenta que la idea de negocio responde a una ausencia, carencia o necesidad que existe en el mercado. Si bien, en todos los mercados existe la posibilidad de realizar proyección de las ideas de negocio, este ha de tener componentes innovadores de manera que pueda tener una ventaja competitiva sostenible.

|  |  |
| --- | --- |
| **LA IDEA DE NEGOCIO** | **COMO GENERAR IDEAS** |
| Nace a partir de:   * Necesidades insatisfechas del entorno * Nuevas necesidades * Inquietudes e intereses personales * Deficiencias en productos y servicios existentes | Nace a partir de:   * Evaluar problemas * Identificar necesidades * Considerar las insatisfacciones * Transformar soluciones |

1. De acuerdo con lo anterior, realice una descripción corta de su idea de negocio:

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción idea de negocio** | **Máximo 50 palabras** |
|  | |

1. Describa el producto o servicio que venderá

|  |  |
| --- | --- |
| **Describa el producto o servicio que venderá** | **Máximo 50 palabras** |
|  | |

1. **¿A quién le venderá?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Describa a quien le venderá** | **Máximo 50 palabras** |
|  | |

1. **Análisis de ideas de negocios.**

El siguiente cuadro permite hacer una lista de chequeo de las variables que deben considerarse para poder llevar a cabo una idea de negocio. En caso tal de responder **SI** a la pregunta, por favor utilice la columna de ARGUMENTO para poder responder. Sea específico en la respuesta.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **IDEA DE NEGOCIO** | | | |
| **VARIABLE** | **SI** | **NO** | **ARGUMENTO** |
| ¿Cuenta usted o alguien de su equipo de trabajo con experiencia relacionada con la idea de negocio? |  |  | ¿Qué experiencia? |
| ¿Es un mercado del cual es fácil tener información? |  |  | Defina el mercado |
| ¿Tiene conocimiento de los márgenes de precio que puede manejar? |  |  | ¿Cuanto? |
| ¿Su producto o servicio tiene ventajas competitivas? |  |  | ¿Cuáles? |
| ¿El producto o servicio requiere equipo y tecnología? |  |  | ¿Cuál? |
| ¿La idea de negocio se relaciona con las habilidades y competencias propias y del equipo? |  |  |  |
| ¿Requiere algún tipo de financiamiento de base para iniciar con la idea de negocio? |  |  |  |
| ¿Tienen prototipo o diseño de la idea de negocio? |  |  |  |

1. **Matriz FLOR de la Idea de Negocio**

Dado que las ideas de negocio son producto de las carencias, ausencias y/o necesidades del mercado, por favor utilice la matriz propuesta con el fin de poder considerar variables internas y externas que favorecen el llevar a cabo la idea de negocio. Tenga en cuenta que Fortalezas y limitaciones están directamente relacionadas con el equipo emprendedor y las Oportunidades y Retos hacen referencia a factores externos que usted no controla.

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **LIMITACIONES** |
| Determine cuales son los aspectos favorables propios que le otorgan a la idea de negocio una ventaja competitiva sobre lo existente en el mercado. | Cuáles son los elementos que se convierten en limitación para el desarrollo de la idea de negocio. |
| **OPORTUNIDADES** | **RETOS** |
| Cuáles son las oportunidades que ofrece el mercado para lograr llevar a cabo con éxito la idea de negocio. | Cuáles son los retos que se presentan para poder llevar a cabo la idea de negocio. |