***WE CAN DO IT!***

***VI CONCURSO ESCOLAR***

***DE PLANES DE NEGOCIOS 2023***

**INDICACIONES**

1. En la carátula, solo puedes modificar los espacios que se encuentran en corchetes [ ].
2. Para completar cada uno de los espacios de la ficha de inscripción, te puedes ayudar con las guías de preguntas.
3. Respeta el número de caracteres que se pide en cada espacio.
4. Respeta la ortografía.
5. Después de haber completado el informe, debes guardar el archivo en formato PDF con la siguiente denominación:

**“Nombre de la idea de negocio\_ Nombre del equipo\_ Nombre del Colegio”**

(Ejemplo: TrashCash\_ InnovativeSolutions\_ InnovaSchools)

**PLAN DE NEGOCIO**

**EMPRENDIMIENTO**

[NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO]

**CATEGORÍA**

[EDUCACIÓN, MEDIO AMBIENTE, GASTRONOMÍA, CULTURA, SERVICIOS O SALUD]

**EQUIPO**

[NOMBRE DEL EQUIPO]

**ALUMNOS**

[MIEMBRO DEL EQUIPO: NOMBRES Y APELLIDOS]

[MIEMBRO DEL EQUIPO: NOMBRES Y APELLIDOS]

[MIEMBRO DEL EQUIPO: NOMBRES Y APELLIDOS]

**PROFESOR**

[NOMBRES Y APELLIDOS]

**INSTITUCIÓN EDUCATIVA**

[NOMBRE DEL COLEGIO]

**LUGAR**

[PROVINCIA, DEPARTAMENTO, PAÍS]

[Fecha, año. Ejemplo:31 de octubre del 2023]

**PLAN DE NEGOCIO**

**NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO**

1. **PROBLEMA/NECESIDAD Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

*¿Qué problemas ayudaremos a solucionar? ¿Qué necesidades hemos previsto? ¿Cuál es la magnitud del problema y/o necesidad identificada? ¿Qué oportunidad de negocio hemos encontrado para aprovechar? Sustente con cifras y/o datos confiables.*

*[Escribir 1400 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

Problema/Necesidad

Oportunidad de negocio

1. **PROPUESTA DE VALOR Y SOLUCIÓN**

*¿Cómo el negocio resolverá el problema y/o las necesidades antes mencionadas? ¿Qué crea valor para sus potenciales clientes? ¿Cuáles son los atributos diferenciales de su propuesta? Describe la idea general del negocio, es decir, el conjunto de características y beneficios que crean valor para su segmento de clientes.*

*[Escribir 1400 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

1. **ANÁLISIS DEL MERCADO**
   1. **PÚBLICO OBJETIVO Y SEGMENTO DE CLIENTES**

*¿Para quién estamos creando el producto o servicio? ¿A qué grupos de personas queremos ofrecer nuestro producto o servicio? Mencionar las características como edad, sexo, estado civil, nivel socio económico, sus hábitos de consumo, preferencias de compra, motivaciones de compra, estilo de vida, entre otros.*

*[Escribir 1100 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

* 1. **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

*¿Quiénes son los competidores? ¿Qué es lo que me diferencia de la competencia? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de su negocio?*

*[Escribir 1100 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

Competidores

Diferenciación de la competencia

1. **PRODUCTO O SERVICIO DEL PLAN DE NEGOCIO**

*Describe las características del producto o servicio que se brindará. ¿Cuál es el grado de innovación de su solución? Mencionar el lado innovador y/o tecnológico del producto o servicio.*

*[Escribir 7000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

1. **ESTRATEGIAS DE MARKETING**

¿Cuáles serán los canales de comunicación para dar a conocer la propuesta de valor a su audiencia? ¿Cuáles serán las relaciones con su segmento de clientes?

*[Escribir 6000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

Canales

Relación con el cliente

1. **FUENTES DE INGRESOS**

Identifique cómo se obtendrán los ingresos necesarios (ventas, pago por uso, suscripción, etc.) *¿*Cómo nuestros clientes podrán comprar el producto o servicio? (forma de compra) ¿Cuál sería el valor que están dispuestos a pagar nuestros clientes? (precio sugerido)

*[Escribir 1000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

1. **RECURSOS CLAVES**

Describe los recursos más importantes que se necesitan para que funcione su modelo de negocio (pueden ser recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros).

*[Escribir 2000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

Recursos físicos

Recursos intelectuales

Recursos humanos

Recursos financieros

1. **ACTIVIDADES CLAVES**

Describe los procesos que serán los más importantes para el desempeño de su actividad (pueden ser de producción, solución de problemas y plataforma).

*[Escribir 3000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

Actividades de producción

Solución de problemas

Actividades de plataforma

Otras actividades

1. **ALIADOS CLAVES**

Describe la red de proveedores y partners necesarios para que el modelo de negocio funcione ¿Quiénes intervendrán para apoyar, financiar o impulsar el negocio?

*[Escribir 1000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

1. **ESTRUCTURA DE COSTOS**

Describe todos los costos en los que se incurren al operar el modelo de negocio. ¿Cuáles son los costos más importantes que tendría nuestro negocio?

*[Escribir 1000 caracteres como máx., no se cuenta los espacios]*

**ANEXOS:**

**RECURSO VISUAL DEL PLAN DE NEGOCIO**

*En un máximo de dos hojas pueden colocar imágenes, fotos, gráficos, etc., referente al plan de negocio y/o a la validación de la idea de negocio.*