



**FORMATO INICIAL IDEA DE EMPRESA
 CONTROL DOCENTE**

PRINCIPAL: _____

1. INFORMACION GENERAL DE LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO

1.1. Integrantes:

NOMBRE Y APELLIDOS	TELEFONO	CORREO E	PROGRAMA DE ESTUDIO
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

1.2	Nombre o Título idea de Emprendimiento	
------------	---	--

Se encuentra en funcionamiento SI NO

1.3. Desarrolle la siguiente Matriz para evaluar el potencial de la idea de emprendimiento que quiere desarrollar.

1) segmento de clientes

¿para quién estamos creando valor?

2) propuesta de valor

¿Qué valor estamos creando nuestros clientes?

¿Qué problema estamos ayudando a resolver?

¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

¿Qué tipos de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes?

3) canales

¿con qué canales de comunicación estoy llegando a mis clientes?

4) Relación con los clientes



**FORMATO INICIAL IDEA DE EMPRESA
CONTROL DOCENTE**

PRINCIPAL: _____

Misión

Visión

Objetivos

Descripción	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor n
Localización				
Productos y servicios (atributos)				
Precios				
Logística de distribución				
Otros, ¿cuál?				

3.0. CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

3.1. Componente Innovador o Factor Diferencial:

Variable	Descripción de la Innovación
Concepto del Negocio	
Producto o Servicio	
Proceso	

3.2. Descripción de avances logrados a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos técnico-productivo y legal.



**FORMATO INICIAL IDEA DE EMPRESA
CONTROL DOCENTE**

PRINCIPAL: _____

Aspecto	Avance
Técnico-productivo	
Comercial	
Legal	

**3.3. Desarrollo de mi solución:
Cliente**

¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?.	
¿Qué características se exigen para la compra (ejm.:calidades, presentación, empaque).	
Sitio de compra	
Forma de pago	
Precio	
Requisitos post-venta	
Garantías	
Margen de comercialización	

Consumidor

¿Dónde compra?	MANEJAREMOS UN ENVIO A DOMICILIO
¿Qué características se exigen para la compra (ejm.: calidades, presentación, empaque).	



**FORMATO INICIAL IDEA DE EMPRESA
CONTROL DOCENTE**

PRINCIPAL: _____

¿Cuál es la frecuencia de compra?.	
------------------------------------	--

4. Presupuesto:

Favor especificar cuáles son las estrategias que utilizará para lograr su posicionamiento. Y cuál es su presupuesto?.

Actividad (promoción; etc)	Recursos requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (líder del proceso)
Coto Total				

4.1. Proyección de ingresos

4.2. Proyección de costos

4.3. Proyección de gastos

4.4. Inversiones

4.5. Capital de trabajo