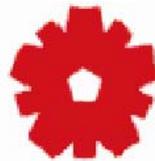




CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION TECNOLOGICA

PROYECTO DE CURSO FINAL



VLAAMSE INTERUNIVERSITAIRE RAAD



Todos los derechos reservados para uso exclusivo de la ESPOL

Contenido

Título y datos de los integrantes

En nombre de idea de negocio y los datos de los integrantes del grupo incluyendo el número de matrícula, el correo electrónico y la carrera a la que pertenecen

Descripción del producto o servicio

Describir los atributos y características de su producto o servicio de tal forma que la entienda alguien que no es experto. Cual es la innovación? En qué consiste el producto completo (incluyendo servicios empaquetamiento, etc.).

Propuesta de valor

Describa los problemas del usuario/cliente que resuelve su producto o servicio. Cuáles son los perfiles de clientes que podrían aprovechar su producto?. Cual es la propuesta de valor (beneficio/costo) para ellos? Como la cuantifica (cuantificar el dolor que alivia) ?

Estado de desarrollo

Cual es el estado del producto o servicio. Está todo a nivel de idea o hay cosas ya implementadas que demuestran su factibilidad o que tienen algún valor. Cual es la situación de la propiedad intelectual? Se requiere patentar, sacar derecho de autor, etc.?

Productos/servicios que compiten y competidores

Cual es la situación del entorno? EL sector es saludable? Existen regulaciones o leyes que impidan o dificulten el negocio? Que tanta competencia directa e indirecta existe? Cuales son los productos sustitutos? Quienes son los nuevos entrantes y cual puede ser su oferta? Como compara su producto/servicio en relación al de la competencia?

Mercados potenciales

Que tan grande es el mercado potencial de su producto/servicio? Está el mercado en una etapa de crecimiento o expansión? Cual es su segmento objetivo (o los segmentos objetivo)? Cual es el tamaño y el potencial de crecimiento del segmento objetivo? Cual es el posicionamiento que quiere lograr en la mente de sus clientes?



Barreras de entrada al mercado y tácticas de mercadeo

Que potenciales barreras tiene para alcanzar a ese mercado? Cuales son las tácticas para atacar el segmento objetivo: Producto, Precio, Promoción, y Canales de distribución?

Modelo de Negocio y aspectos operacionales

Como va a operar su negocio? Como va a generar dinero principalmente? Cuales son las estrategias para los años que vienen? Como va a producir el producto o brindar el servicio? De donde va a obtener los recursos no financieros (materia prima, personal, etc.)? Quien sería su equipo de trabajo?

Datos financieros

Cual es el flujo neto de su negocio para los próximos años? Cuáles son los montos de inversión requeridos? Para que los va a usar? Cual es la rentabilidad del negocio? Que % de las acciones serían para Ud. y que porcentaje para los inversionistas?

Recomendaciones

Se debe seguir con este proyecto? Por que sí o por que no? Cuales son las fortalezas y debilidades?

Apéndices

Documentos técnicos

Documentos relacionados al producto o servicio que por extensión o complejidad no sea apropiados incluirlos en la sección de descripción del producto o servicio.

Fuentes secundarias de investigación

Deberá incluir una tabla con no menos de 6 fuentes secundarias de información indicando lo siguiente: Nombre de la fuente, vigencia de los datos, donde la obtuvo, utilidad para el proyecto.

Además deberá adjuntar un extracto de la información útil para el proyecto de cada fuente.

Las fuentes secundarias de información no tienen que ver con características técnicas de su producto (las cuales se pueden incluir en los documentos técnicos) sino con entender la realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el tamaño de mercado en relación a su producto o servicio.

Entrevistas

Deberá adjuntar el resumen de las entrevistas de no menos de 8 personas. Estas no solo tienen que ver con la factibilidad técnica de su producto sino con entender la realidad actual del entorno, las posibles aplicaciones, la



competencia, los productos sustitutos, los clientes potenciales, el precio, el tamaño de mercado, etc. en relación a su producto o servicio. Además un resumen de lo expresado por el entrevistado, deberá incluir su nombre, cargo, área de experiencia y razón de haberlo entrevistado.

Flujo de Caja

El flujo de caja proyectado mostrando todos los detalles de los ingresos y egresos, el flujo acumulado, el VAN y el TIR.



Evaluación

En el proyecto se evaluarán los siguientes aspectos

- Claridad en la redacción del documento
- Que tan apropiadas son las fuentes de información y los entrevistados seleccionados para el tema de su proyecto
- La calidad y utilidad de la información obtenida
- Claridad en la definición del producto y sus características
- Claridad y cuantificación de la proposición de valor
- Identificación adecuada de la competencia
- Claridad de la definición del mercado objetivo, la estrategia y las tácticas de mercadeo.
- Identificación de un claro modelo de negocios
- Identificación y proyección de ingresos y egresos del proyecto y de la rentabilidad del proyecto

