

**Emprendimiento, Paralelo # 51**

Calificar: 2 si lo tiene, 1 tiene algo, 0 No lo tiene

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6
Propuesta de valor: Debe especificar el dolor que resuelve o mitiga al cliente						
Propuesta de valor: Análisis de Costo-Beneficio, no son US\$ sino que tan fácil, difícil o						
Descripción del producto/servicio que se ofrece, debe ser claro lo que se vende y su						
Razones por las que es un buen negocio, justificación que convenza al inversionista						
Descripción del cliente, usuario, consumidor. Indicar la cadena de compra que sigue						
Mercado, segmentación de clientes, segmentos escogidos, objetivos para cada uno						
Mercado, posicionamiento en la mente del consumidor, como quiere que el cliente lo recuerde						
Mezcla de las 4P'S: Producto-Precio-Plaza-Promoción, al menos 4 Tácticas de marketing						
Modelos de Negocios, Estrategias de Salida, cuales modelos sirven como salida						
Análisis Financiero: costos fijos y variables, precios, por cada tipo de producto o servicio						
Análisis Financiero: Presupuesto 1er año por mes y 3 años siguientes. Flujo de Caja						
Análisis Financiero: Justificación VAN, TIR, tiempo de recuperación de la inversión						
Carpeta Plan de Negocio: Presentación, Resumen Ejecutivo e Introducción						
Carpeta Plan de Negocio: Contenido claro del negocio						
Carpeta Plan de Negocio: Entrevistas, Conclusiones y Anexos						