

GUÍA PARA ENTREGAR MODELO DE NEGOCIO



ESPECIFICACIONES:

El contenido del documento entregable deberá tener el siguiente orden:

- 1- Índice
- 2- Ficha técnica
- 3- Lienzo de modelo Canvas
- 4- Resumen ejecutivo

FECHA LÍMITE DE ENTREGA:

Lunes 22 de mayo 2017 a las 15:00 horas en plataforma Moodle.

ORDEN Y CONTENIDO










1) ÍNDICE

2) FICHA TÉCNICA

FICHA TÉCNICA CONCURSO EMPRENDE UAA 2017	
Nombre del proyecto	
Integrantes (nombre completo, carrera, semestre e indicar si son estudiantes, egresados, docentes o administrativos)	

Mercado	
Mercado meta	
Descripción del producto / servicio	
Propuesta de valor	
Diferenciación de mercado	
Finanzas	
Inversión requerida	
Determinación de precio	
Margen de utilidad	
Mezcla de recursos	
Producción / Operación	
Necesidades especiales de mobiliario, equipo, recursos humanos, instalaciones, materia prima, etc.	

3) LIENZO DE MODELO CANVAS

Socios Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de valor 	Relación con clientes 	Segmentos de clientes 
<p>¿Cuáles alianzas ha creado la empresa para optimizar el modelo de negocio, ahorrar en recursos o reducir el riesgo?</p> <p>¿Quiénes son sus aliados estratégicos más importantes?</p> <p>¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades?</p> <p>¿Cuáles actividades internas se podrían externalizar con calidad y menor costo?</p>	<p>¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio?</p> <p>¿Qué actividades requiere la propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con el cliente?</p>	<p>¿Qué ofrece a sus clientes en términos de productos o servicios?</p> <p>¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan sus clientes?</p> <p>¿Por qué los clientes vienen a la empresa?</p> <p>¿En qué se diferencia su oferta de la de los otros competidores?</p>	<p>¿Qué tipo de relaciones construye con sus clientes?</p> <p>¿Cuál es su estrategia de gestión de relaciones?</p> <p>¿Qué tipo de relaciones esperan sus clientes para mantener y inculcar con la empresa?</p> <p>¿Son fieles sus clientes a su propuesta de valor?</p>	<p>¿Quiénes son sus clientes?</p> <p>¿Puede describir los diferentes segmentos de clientes en los que está enfocado?</p> <p>¿En qué se diferencian los segmentos de clientes?</p> <p>¿Quiénes son sus clientes más importantes?</p> <p>¿Cómo valida sus clientes reales?</p>
	Recursos Clave  <p>¿Qué recursos requiere su propuesta de valor? (equipo mobiliario, maquinaria, inversión inicial)</p> <p>¿Qué recursos requieren las relaciones con los clientes?</p> <p>¿Cuáles recursos requieren los canales utilizados?</p> <p>¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (personas, redes, instalaciones, competencias. Desglose la inversión requerida y la plantilla de personal inicial)</p>		Canales  <p>¿Cuáles son los mecanismos que utiliza para dar a conocer su propuesta de valor?</p> <p>¿Cómo llega a sus clientes y cómo los conquista?</p> <p>¿Cómo están integrados ahora los canales?</p>	
Estructura de Costos  <p>¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución de su modelo de negocios?</p> <p>¿Qué formas utiliza para controlar los costos de su modelo de negocios?</p>	Fuente de ingresos  <p>¿Cuál es la estructura de sus ingresos?</p> <p>¿Cómo gana dinero en el negocio?</p> <p>¿Qué otros tipos de ingresos recibe? (pagos por transacciones, suscripciones y servicios, entre otros)</p> <p>¿Cómo pagan actualmente los clientes?</p> <p>¿Requiere de algún financiamiento (Mencione las características)</p>			

4) RESUMEN EJECUTIVO

1. Propuesta de valor

- Descripción del producto o servicio
- Atributos diferenciadores frente a la competencia
- Beneficios hacia el cliente
- Propuesta de nuevos atributos

2. Segmentos de clientes

- Mercado meta
- Segmentación de mercado
- Diferenciación de mercado
- Nicho de mercado
- Validación de mercado (por encuesta, observación o focus group)

3. Canales

- Promoción
- Publicidad
- Comercialización

4. Relación con clientes

- Estrategia de relación con el cliente
- Evaluación de satisfacción al cliente

5. Recursos clave

- Desglose de la inversión (mobiliario, maquinaria, equipo, inventario inicial)
- Gastos de operación
- Recursos Humanos
- Recursos Financieros o capital de trabajo

6. Actividades clave

- Definición de flujo del proceso de producción u operación
- Plan de producción u operación (cronograma de actividades)

7. Socios clave

- Definición de proveedores (materia prima o servicios)
- Alianzas estratégicas

8. Fuente de ingresos

- Determinación de precio
- Margen de utilidad
- Estructura de ingresos
- Mezcla de recursos (aportación propia y financiamiento externo)

9. Estructura de costos

- Inversión requerida (compra de recursos clave para inicio de operaciones)
- Presupuesto de egresos mensuales (gastos fijos y variables)

10. Aspectos a destacar según la categoría:

- Desarrollo Tecnológico y/o Procesos Productivos
 - Innovación tecnológica (tecnología disruptiva)
 - Procesos de manufactura (disrupción en procesos productivos)
- Impacto Social y/o Ambiental
 - Viabilidad del proyecto (autosustentabilidad)
 - Generación de beneficios (personas impactadas)
- Comercio y/o Servicio
 - Análisis competitivo
 - Mercado meta (especificar los clientes objetivos reales)
- Arte y/o Cultura
 - Propuesta estética, temática o artística innovadora (en caso de que aplique)
 - Mercadotecnia cultural (estrategia comercial y cultural)
 - Inserción social (personas beneficiadas)