

# Emprendimiento

Calificar: 4 excelente, 3 bien, 2 regular, 1 malo

		Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6
1	<b>Presentación</b>	Propiedad Intelectual: propia, franquicia, royalties, patente, MR					
2		Propuesta de valor: Debe especificar el dolor que resuelve o mitiga al cliente					
3		Propuesta de valor: Análisis de Costo-Beneficio, no US\$ sino que tan fácil, difícil o práctico es					
4		Descripción producto/servicio que se ofrece, debe ser claro lo que se vende y su diferenciación					
5		Descripción del cliente, usuario, consumidor. Proceso de decisión de compra					
6		Factores de mercado, competitivos y del entorno. Mercado potencial y demanda					
7		Mercado, segmentación de clientes, segmentos escogidos, objetivos para cada uno					
8		Mercado, posicionamiento en la mente del consumidor, como quiere que el cliente lo recuerde					
9		Mezcla de las 4P'S: Producto-Precio-Plaza-Promoción, al menos 4 Tácticas de marketing					
10		Modelos de Negocios, Estrategias de Salida, que modelos sirven como salida					
11		Análisis Financiero: costos fijos y variables, precios; por cada tipo de producto o servicio					
12		Análisis Financiero: Puntos de equilibrio por línea de producción o servicio					
13		Análisis Financiero: Presupuesto 1er año por mes y 3 siguientes anuales. Flujo de Caja					
14		Análisis Financiero: Inversiones año cero, capital de trabajo, préstamos bancarios					
15		Análisis Financiero: Justificación VAN, TIR, tiempo de recuperación de la inversión					
16		Plan de Negocio: Presentación, Sumario Ejecutivo y Resumen					

17	<b>Carpeta</b>	Plan de Negocio: Descripción de la Compañía, Equipo Gerencial					
18		Plan de Negocio: Definición clara del negocio, Productos, Servicios					
19		Plan de Negocio: Analisis del mercado, segmentación, clientes, competencia					
20		Plan de Negocio: Bases operacionales, producción					
21		Plan de Negocio: Plan financiero, costos, flujos, resultados					
22		Plan de Negocio: Entrevistas, Conclusiones y Anexos					