



CONCURSO DE PROYECTOS DE EMPRESAS

EDICIÓN XV JOVEMPRENDE

Organiza: I.E.S López de Arenas de Marchena

Email: jovemprende@lopezdearenas.net

Coordina: Departamento de Administrativo

Colaboran:

Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional de la Junta de Andalucía.

Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de Junta de Andalucía

PC Asesores S.L.

Procavi S.L.

Seagro S.L.

Fundación LA CAIXA

Ayuntamiento de Marchena



Memoria Idea de Negocio Innovadora

1. DENOMINACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA:

1.1. Denominación y descripción general de la idea de negocio

A. Breve descripción de la Idea de Negocio:

Puntos a tener en cuenta de mencionar:

Mencionar socios componentes de la idea de negocio e historia de cómo nace la idea.

B. Descripción de los productos o servicios (Describir las actividades fundamentales de tu proyecto, y los productos/servicios que se quieren suministrar).

1.2.Cuál es tu diferenciación y tu propuesta de valor.

Entender como propuesta de valor lo que “prometemos al cliente” el qué es lo que nos compran:

- A. Ofrecer a las personas lo que están buscando.
- B. Los beneficios concretos que aportamos
- C. La razón por la que deben elegirnos antes que a la competencia.

2. MERCADO POTENCIAL: CLIENTE, COMPETENCIA, Y VENTAJA COMPETITIVA

2.1. **Necesidad existente en el mercado y oportunidad detectada** (Describir el mercado que se pretende abordar y las oportunidades que presenta)



2.2. **Descripción del mercado potencial de la empresa y de los tipos de clientes.** (En este apartado debes definir y concretar sobre tu perfil de clientes)

2.3. **Competencia existente** (Describir los competidores existentes: tipos de empresas y productos que ofrecen y cuál es tu ventaja frente a dichos competidores)

3. ESTADO DE DESARROLLO DEL PROYECTO Y PROYECCIÓN FINANCIERA

3.1. **Explicar en qué punto se encuentra el proyecto en la actualidad** (Indicar si se trata sólo de una idea, si es un proyecto en fase de investigación, si se está desarrollando el Plan de Negocio, si ya ha realizado las primeras validaciones con clientes o no...)

3.2 Esboza de forma sencilla un plan económico y financiero.



CUENTA DE RESULTADOS P	PLAN INICIAL DE INVERSIONES Y FINANCIACIÓN		
INGRESOS	CONCEPTO	IMPORTE	%
a) Ventas	Inmovilizado Material		
b) Prestación de servicios	Edificios, locales, obras y terrenos		
c) Otros Ingresos	Instalaciones		
d) Subvenciones	Elementos de transporte		
Total	Mobiliario y útiles de oficina		
GASTOS	Maquinaria y herramientas		
a) Compras de Explotación	Existencias		
b) Trabajos realizados por otras empresas	Equipos y aplicaciones informáticas		
c) Sueldos y salarios (Incluido el propio autónomo)	Total		
d) Seguridad Social (Incl. cotización rég. autónomos del titular)	Inmovilizado Intangible		
e) Servicios exteriores	Derechos de traspaso		
f) Otros gastos de gestión	Marcas y patentes		
g) Tributos	Depósitos y fianzas		
h) Gastos financieros	Estudios previos y Gastos de constitución (licencias, permisos,...)		
i) Dotaciones para amortización	Otras inversiones		
j) Otros gastos de explotación	Necesidades Iniciales de Tesorería		
Total	Total		
Resultado antes de Impuestos	TOTAL INVERSIÓN		
	PLAN DE FINANCIACIÓN INICIAL		
	Recursos Propios (Mínimo el 5 % de la inversión)		
	Financiación externa		
	TOTAL		



4.- DATOS DEL EQUIPO PROMOTOR

Describir los miembros del equipo, y su aportación a la futura empresa, así como, si procede, la descripción de las personas o perfiles profesionales que deberían unirse al mismo para completarlo. Incluir para cada miembro del equipo, la información suficiente sobre su formación y experiencia aplicable al proyecto empresarial propuesto. Si son varias las personas promotoras modificar el apartado e indicar “promotores principales”.

4.1.- DATOS DE LOS ALUMNOS PROMOTORES DEL PROYECTO:

- NOMBRE Y APELLIDOS:
- TELÉFONO:
- CORREO ELECTRÓNICO:
- DOMICILIO:
- ESTUDIOS:
- ¿HAS PARTICIPADO EN ALGÚN PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO (AULA DE EMPRENDIMIENTO, ESPÍRITU EMPRENDEDOR, INICIA...)?: SÍ O NO Y EN CUÁL.

5.- ANEXOS

Se incluirá todo aquello de interés para la mayor comprensión de la idea de negocio, así como modificar los aspectos que estime conveniente.

6. MODELO DE NEGOCIO DEL PROYECTO. Utilizando modelo CANVAS.

Partners clave:

Redactar a los colaboradores (proveedores y socios) estratégicos para el correcto funcionamiento de nuestro negocio

Actividades clave:

¿Qué actividades requiere nuestra propuesta de valor?
¿De qué manera las llevo a cabo?

Recursos clave:

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Qué recursos materiales, humanos, tecnológicos...?

Propuesta de valor:

¿Qué ofrecemos?
¿Qué valor entregamos al cliente?
¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

Relaciones con clientes:

¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener con nuestro cliente?

Canales:

¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
¿Cuál es el canal que mejor funciona?
¿Cuál es el que tiene una mejor relación eficiencia-



Estructura de costes:

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?

Flujo de ingresos:

¿Por qué están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente?

¿Cómo vamos a monetizar nuestro modelo de negocio?

¿De dónde vienen los ingresos de nuestro modelo de negocio?

PLANTILLAS MODELO CANVAS DE NEGOCIO

Alianzas clave  8	Actividades clave  6	Propuestas de valor  2	Relación con clientes  4	Segmentos de mercado  1
	Recursos clave  7		Canales  3	
Estructura de costes  9			Fuentes de ingresos  5	

Socios clave  8	Actividades clave  6	Propuesta de Valor  2	Relaciones con clientes  4	Segmentos de cliente  1
	Recursos clave  7		Canales  3	
Estructura de costes  9			Fuentes de ingresos  5	