



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

Proyectos de Negocios (Formato CBIT-01)

METODOLOGIA

1. Descripción General del Negocio

- Nombre del producto y de la empresa
- Producto (Fotografía)
- Describa que problemas resuelve con su proyecto y cómo impacta a la sociedad.
- Describa cual es la competencia directa o indirecta. las alternativas existentes que están tratando de resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente (su competencia en caso de haberla o las prácticas que tratan de resolver el problema, aunque no sean competencia directa).
- Mencione cual es la ventaja competitiva de su proyecto basada en la competencia.
- Cuáles son los problemas o carencias de las alternativas existentes (competencia) para resolver o mitigar los problemas descritos anteriormente y resalte lo que usted ofrece al respecto, describa su solución y como funciona en términos muy sencillos

2. Planeación estratégica.

- Misión
- Visión
- Análisis FODA
- Objetivos a corto plazo (operacionales), Objetivos a mediano plazo (tácticos), Objetivos a largo plazo (estratégicos)

3. Mercado.

Deberá desarrollar lo siguiente: Marca, logotipo, eslogan, tendencias de mercado, Segmento de Clientes, tamaño del mercado y análisis de la Competencia (se recomienda una tabla comparativa).

Nombre de los competidores	Precio	Distribución	Promocion	Calidad y Diseño	Puntos fuertes	Puntos débiles

Describa brevemente el perfil de sus clientes potenciales o usuarios, haga una lista de las características de sus clientes ideales o clientes tempranos a los cuales va a dirigir los esfuerzos de su empresa al inicio de la empresa (tiene que tener un cliente o segmento de mercado específico en el cual desee comercializar o implementar su iniciativa). Objetivos a corto plazo. Definir tamaño del mercado. Nicho de mercado, etc. (INEGI, Cámaras, etc.)



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

4. Equipo de trabajo.

Describa su equipo de trabajo y el cómo se complementan sus talentos para crear una nueva empresa (startup). Se requiere de por lo menos una persona que dirija la empresa, una persona que se encuentre a cargo de operaciones y/o desarrollo del producto, una persona que se encargue de la administración y una persona que se encargue de la mercadotecnia y ventas.

Presentar un organigrama y descripción de puestos de acuerdo a sus competencias y a los que el puesto requiere.

5. Producción.

Aquí deberán incluir recursos humanos operativos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores, ya sean bienes o servicios: Proceso de producción y/o prestación del servicio (diagramas de flujo), Localización del negocio. (mapa), Proveedores.

6. Presupuesto

Inversión inicial (costos de apertura), capital de trabajo, gastos de administración y operativos.

7. Contexto Legal y Social.

Identifique tipo de conformación de la empresa, las normas mexicanas de salud, ambientales, administrativas y legales para la constitución del negocio o empresas, así como el impacto social con el que se registró. Por ejemplo:

- **Tipo de conformación:** Persona física, Sociedad anónima, Sociedad de responsabilidad limitada, entre otros.
- Leyes especiales a su actividad económica como: licencias sanitarias, obtención de patentes, marcas, diseños industriales y modelos de utilidad y registro de nombres comerciales, logotipos y slogan.
- Aspectos de legislación urbana: dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio, trámites y permisos ante organismos del gobierno.
- Impacto social de la empresa. empleo, impuestos, educación salud, recreación, etc.; posibilidades de rechazo o apoyo de la comunidad, servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad y/o servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad, entre otros.
- **Propiedad Industrial del Proyecto.** Establezca el por qué su solución es única o porqué es difícil copiarla o comprarla en otro lado (establezca si existen barreras de entrada como patentes, denominaciones de origen o licencias exclusivas de uso de tecnología). Para este punto es recomendable acercarse a asesores IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial), la UNISON cuenta con un área especializada en este tema.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

8. Alianzas Clave.

Son los Asesores, Socios y proveedores que tiene la empresa. Describa porque eligió a sus asesores (contemplados en el certamen BIT) y a quién más propone para su consejo de asesores durante los 2 primeros años de su startup (pueden ser profesores universitarios, empresarios consolidados que ya tuvieron una startup exitosa, líderes de opinión en la comunidad relacionados con su modelo de negocios, etc.). Estos actúan como si fueran el cuerpo legislativo inicial de la empresa, pero solo tienen el poder de aconsejar, los inversionistas lo visualizan como un seguro de que la empresa es seria y los fondos recaudados van a ser usados de forma adecuada.

9. Planeación del proyecto.

Cronograma de actividades

10. Modelo de negocio.

Desarrollar el lienzo del modelo de negocios Canvas (cómo es que va a hacer dinero o financiarse para operar en caso de ser una organización sin fines de lucro). Tiene el objetivo de buscar agilidad y la reducción del tiempo generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y generen valor. El modelo de negocio es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá definir con claridad qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, a quién se lo vas a vender, cómo se lo vas a vender y de qué forma vas a generar ingresos.

<p>Socios Clave</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos?</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Cuál problema estamos ayudando a resolver? ¿Cuál necesidad estamos satisfiriendo? ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p>	<p>Relación con Clientes</p> <p>¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantenemos cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuán costosas son? ¿Cómo se alinean con el resto de nuestro modelo de negocio?</p>	<p>Segmentos De Clientes</p> <p>¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p>
<p>Recursos Clave</p> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? nuestros canales? nuestras relaciones con los clientes? nuestras fuentes de ingresos?</p>		<p>Canales</p> <p>¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles Fuentes Mayor? ¿Cuáles son los más rentables? ¿Cómo podemos integrarlos a los rutinas de nuestros clientes?</p>		
<p>Estructura De Costos</p> <p>¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles recursos clave son los más costosos? ¿Cuáles actividades clave son los más costosos?</p>			<p>Fuente De Ingresos</p> <p>¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿Actualmente por qué se paga? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo preferir pagar? ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?</p>	

Recomendaciones: El documento debe ser resumido y explicativo (de 20 a 25 páginas), puede agregar tablas o estudios científicos en anexos al plan al final del documento (los anexos no cuentan en el número de páginas mencionadas arriba, favor de solo poner lo necesario).