

## FORMATO DEL PLAN DE NEGOCIO SOCIAL - PREMIOS DE TALENTO E INNOVACIÓN

Será responsabilidad de los participantes revisar los criterios de evaluación en relación a cómo serán evaluados los planes de negocio y asegurarse de que los puntos solicitados sean cubiertos en sus presentaciones. Los planes de negocio que respondan a esos puntos, tendrán una ventaja competitiva.

**\*\*\*Se sugiere utilizar el formato siguiente para presentar el plan de negocios\*\*\***  
**\*\*\*Los planes de negocio no pueden exceder 32 páginas en formato de letra Arial 11\*\*\***

### **Resumen ejecutivo** - Describe en dos páginas como máximo (concreto y conciso)

- Problemas y oportunidades
- Contexto
- Visión, misión y valores
- Descripción: Idea de negocio (solución)
- Escala de estrategia
- Objetivos (impacto social esperado)
- Equipo
- Conclusión

### **A. Innovación:** Explique por qué su propuesta es innovadora

- ¿El producto/ servicio demuestra una solución innovadora a un problema de desarrollo antiguo?
- ¿El modelo de negocio demuestra una mejora a las alternativas existentes?
- ¿Dimensión de la innovación?: a nivel comunitario, nacional, y/o regional

### **B. Oportunidad de mercado:** Demostrar la necesidad y la demanda del producto o servicio

- Producto/ servicio y propuesta de valor
- Diseño de logo, etiquetado y empaque
- Estudio de mercado: oferta, demanda y competidores.
- Mercado objetivo y nicho de mercado

### **C. Modelo de Negocio** ¿Que estas vendiendo, cómo y por qué sería exitoso?

- Descripción del producto o servicio
- Especificaciones técnicas del prototipo
- Misión social
- Las relaciones con los grupos de interés (de la comunidad y otros actores estratégicos )
- Alianzas estratégicas y relaciones con los clientes
- Ventaja competitiva
- Análisis de precios
- Modelo de ingresos

### **D. Resultados a nivel social:** Marco Lógico (Teoría del Cambio)

- Explique las razones que usa para conectar la misión con las estrategias
- Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- Supuestos usados de causa y efecto: Componente > Actividades > Productos > Resultados > Impacto

### **E. Operaciones:** Cómo se hará la idea de negocio una realidad

- Estructura legal
- Descripción de las operaciones y procesos de producción
- Recursos, maquinaria y equipo
- Investigación y desarrollo. Derechos de la propiedad intelectual.
- Recursos humanos/ personal/ voluntarios (enlace de CV o LinkedIn, etc)
- Derechos de los empleados y responsabilidades
- Plan de comercialización y canales de distribución (para los clientes, lo beneficiarios y los socios)
- Control de calidad, oferta y cadena de producción
- Plan de implementación y calendario

## **F. Financiero**

- Supuestos de costos e ingresos
- Fuentes de financiación y compromisos adquiridos
- Proyecciones financieras (3 to 5 años)
- Capital required por etapas
- Riesgos y estrategias de mitigación
- Conclusion

***Este documento es solo una estructura base – por favor sigue este formato creando otro documento con la información solicitada y súbelo en la sección de “Subir Material” en tu espacio de [www.ticamericas.net](http://www.ticamericas.net), puedes incluir, fotos, gráficos, tablas y demás información que el equipo considere necesario mostrar. Siempre y cuando no sea superior a 32 páginas en Arial 11.***