

## Reto InnovAcción

### Lineamientos para el Plan de Negocios

*\*\* Este documento proporciona las pautas y los criterios que deben reflejarse en la elaboración de los proyectos registrados. Los Planes de Proyectos que aborden más de cerca estos puntos tendrán una ventaja competitiva \*\**

Los planes de proyectos deben tener al menos 8 páginas y no más de 12 páginas, en formato de letra Arial 11, y deben incluir las siguientes secciones:

#### 1. Resumen Ejecutivo

*No más de 500 palabras (concretas y concisas), respondiendo las siguientes preguntas:*

- ¿Qué categoría del Reto InnovAcción resuelve la idea o proyecto?
- ¿Cómo su propuesta resuelve la categoría elegida?
- ¿Quién(es) se beneficia(n) de su idea o proyecto?
- ¿Cuál es el elemento de innovación o diferenciador en su propuesta?
- ¿En qué etapa se encuentra su proyecto?
- ¿Cuáles son los objetivos a corto y largo plazo del proyecto?
- Narrativa breve de la inversión inicial que requieres, y los principales indicadores financieros para tu proyecto.

#### 2. Innovación

*Explica por qué tu propuesta es innovadora, viable y escalable*

- Describa la propuesta de valor de su proyecto.
- Prototipo de producto (si aplica).
- Innovación: Explica cómo la propuesta representa una alternativa innovadora o mejora un proceso existente por medio de una de las categorías.
- Conexión con la comunidad: Explica la conexión que tiene tu solución innovadora con las necesidades existentes o las tendencias de la comunidad.
- Alcance: Explica cómo tu solución puede resolver la categoría elegida y tener un impacto eficiente y replicable.

### **3. Viabilidad de Mercado**

*Demuestra la necesidad y demanda de tu producto, iniciativa, solución o servicio en el mercado meta.*

- Análisis de mercado y plan de crecimiento: oferta, demanda, competidores, oportunidad de mercado.
- Describe el mercado meta y segmento o nicho de mercado (beneficiarios tanto directos e indirectos).
- Ventaja competitiva que tiene su emprendimiento con respecto a los competidores en el mercado.
- Presenta el logotipo, etiqueta, empaque y la presentación de producto y/o servicio.
- Define la estrategia de valoración del producto y/o servicio.
- Defina las herramientas, campaña de publicidad y canales de promoción para llevar su propuesta de valor a la audiencia meta.

### **4. Factibilidad Administrativa**

*Demuestre cómo está estructurada su organización.*

- Establecer misión y visión de la organización.
- Establecer objetivos organizacionales a corto y largo plazo.
- ¿Quién es tu equipo? (staff, voluntarios, pasantes, mentores) – si es posible incluye enlaces de su perfil de LinkedIn y/o una breve descripción de la educación, experiencia profesional y las motivaciones de cada miembro del equipo. Además, demostrar la experiencia y capacidades de cada miembro del equipo para poder desarrollar la solución.
- Estructura Organizacional: lógica y estructurada, roles bien definidos sobre derechos y responsabilidades dentro del proyecto.
- Relación con clientes y alianzas con actores estratégicos – gobierno, sector privado, ONGs, otras.
- Determina la figura legal de organización en el país donde opera (si aplica).
- Determina propiedades intelectuales y/o patentes (si aplica).
- Señala recursos, maquinarias y equipo (si aplica).
- Cuenta con presencia en línea para mostrar su proyecto (Sitio Web, Apps, Comunidades Virtuales, Blogs, Canales de mercadeo, Redes Sociales, Boletines, entre otros).

## **5. Factibilidad Financiera**

*Demuestra que tu proyecto es sostenible y rentable.*

- Estados Financieros (balance general, flujo de caja y estado de pérdidas y ganancias). De no tener antecedentes financieros, comparte los Estados Financieros Proyectados para los primeros 2 años del proyecto.
- Costos directos e indirectos y supuestos Generales (humanos, materiales, técnicos y financieros).
- Análisis de Necesidades de Capital para Inversión inicial.
- Estrategia de inversión social proyectada en los próximos 12 meses.