1. Programa Académico:
2. Nombre del Proyecto de Plan de Negocio:

|  |
| --- |
|  |

1. Datos del (los) Autor(es):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombres** | **Apellidos** | **Correo Electrónico** | **Programa Académico** | **Modalidad (Presencial / Virtual)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. Fecha de entrega del documento Trabajo de Grado (DD/MM/AAAA):
2. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio (Hasta 1000 palabras):

Hacer contextualización del trabajo, indicando cómo fue la temática y la metodología empleada para identificar oportunidades o necesidades por resolver de un segmento especifico de clientes; las herramientas para la captura de la información y el método estadístico para el procesamiento de esta, los resultados obtenidos y los detalles positivos y negativos surgidos en la aplicación de los instrumentos. Por otro lado, exponer el diario de actividades o acciones desarrolladas por el grupo para definir la problemática o necesidad a resolver con el producto, servicio o experiencia (si esto se hizo con la herramienta de lluvias de ideas, definir el proceso, los participantes y los resultados), igualmente describir en detalle dicha problemática y la posible solución en términos de características principales del producto o servicio que dan respuesta al problema o necesidad del cliente potencial.

Deben incluir una breve información sobre el producto o servicio (tangible/intangible) y sus diferenciales frente a la competencia (deben investigar al respecto sobre fuentes informativas validas), el segmento de mercado al que se dirige mencionando aspectos demográficos y psicográficos de importancia alta, el equipo humano requerido para desarrollar el plan, los recursos y actividades claves, y, las proyecciones financieras, incluyendo la rentabilidad esperada. Se propone citar aquí si el lector requiere ahondar en algún tema especial para poder entender los resultados obtenidos, principalmente sobre procesos, aspectos legales o normativos, riesgos, finanzas, entre otros.

1. Planteamiento del Plan de Negocio:
   1. Identificación de la necesidad a resolver (mercado / consumidor) (Hasta 800 palabras):

Describir los principales hallazgos en relación con las necesidades estructurales, de infraestructura, tecnológicas, de conocimiento, psicológicas, de uso, de situación de compra, identificadas en el segmento empresarial o de consumo explorado. Realizar una jerarquía de necesidades o problemas y definir cuál es el que se va a atender con mayor concentración.

* 1. Solución propuesta al problema planteado (Hasta 800 palabras): Describir de la manera más precisa posible en qué consiste el producto o servicio (tangible/intangible) y cómo podrá dar solución a las necesidades identificadas en el punto 6.1. y su jerarquía. Responder a inquietudes como: ¿qué podrán obtener los consumidores al adquirir este producto o servicio?, ¿Qué ventajas o atributos diferenciales posee frente a productos o servicios competidores o productos o servicios sustitutos ya presentes en el mercado?, ¿Qué posibles desventajas podría tener frente a productos o servicios competidores o sustitutos?

Hacer énfasis en los beneficios, características o atributos que pueden generar valor para los consumidores o al sector en el que se desarrolló la propuesta. ¿Cuáles son sus características principales? Precio, Usabilidad y confort, Diseño, Rendimiento, Conveniencia, Accesibilidad.

* 1. Ventaja Competitiva del proyecto (Hasta 200 palabras): Describir si el proyecto ofreció una ventaja competitiva frente a diferentes opciones disponibles en el mercado y explicar por qué.
  2. Definición del mercado a quien se dirigió (Hasta 500 palabras): Describa el mercado objetivo (target group), tamaño del mercado (market size), crecimiento del mercado en los últimos 5 años, segmentos de mercado, participación de mercado (market share) de los competidores. Análisis DOFA de los principales competidores. Utilice en la medida de lo posible tablas, gráficos, diagramas, que ayuden a visualizar y entender mejor la información. En caso de empresa, describir además el objetivo empresarial, el nicho de mercado en el que se desenvuelve. Indique la ubicación de sus sedes corporativas y describa posibles competidores.
  3. Canales de distribución, comunicación y relacionamiento con el segmento (Hasta 500 palabras): Describir los medios y mecanismos para que el producto llegue al cliente, la mezcla de comunicación de marketing y las herramientas para su fidelización. Se deben responder algunas preguntas como: ¿A través de que canales quieren ser conectados nuestros clientes?, ¿Cuáles funcionan mejor?, ¿Cuáles son más eficientes en costos?, ¿Cómo los integramos con las rutinas del cliente?, ¿Cómo entregamos el producto?, ¿En qué concentramos los esfuerzos y los recursos del marketing?
  4. Equipo humano que se requirió para llevar a cabo el proyecto (Hasta 250 palabras): Describa el perfil de las personas que llevaron a cabo el proyecto, así como las principales funciones que desempeñaron (producción, ventas, marketing, finanzas, administración, entre otras).
  5. Plan de mercadeo (Hasta 800 palabras): Describa las tácticas que se planean desarrollar a nivel de: posicionamiento del producto o servicio en el mercado (características técnicas – atributos, precio, empaque, marca), comunicaciones de mercadeo (publicidad, relaciones públicas, digital marketing, direct marketing, SMACIT: Social, Mobile, Analytics, Cloud, and Internet of Things), distribución y comercialización (ventas), servicio al cliente.
  6. Métricas claves del proyecto (Hasta 800 palabras): Describe las métricas necesarias para la toma de decisiones del modelo de negocio escogido para la starup, dependiendo del avance del modelo se podrán emplear indicadores por adquisición por fuente, Activación, retención/engagement, chaurn o tasa de rotación, conversión, coste adquisición de cliente, ciclo de vida del cliente, cociente de rentabilidad captación, cash burn rate y referencia.

1. Plan financiero (Hasta 1000 palabras): Describa las necesidades de financiación (corto-largo plazo), plan de inversiones, viabilidad económica y posibles retornos, análisis de punto de equilibrio (break even), cuenta de resultados, balance, flujo de caja (cash flow), fondo de maniobra, margen bruto, EBITDA, EBIT, análisis de sensibilidad, valoración de la empresa. Utilice en la medida de lo posible tablas, gráficos, diagramas, que ayuden a visualizar y entender mejor la información.

Nota: Para los estudiantes de la Especialización en Gerencia de Finanzas deben realizar: Determinación de las inversiones requeridas en el proyecto, determinación de las fuentes de financiación del proyecto (aportes de los socios y deuda), supuestos para efectuar las proyecciones financieras: Indicadores macroeconómicos, tendencias del sector, comportamiento histórico del sector. Proyección de ventas, costos y gastos. Se deben proyectar mínimo 5 años y el primer año mes a mes. Proyección de Estados Financieros: Resultados, Flujo de efectivo y Estado de situación financiera, Proyección del flujo de caja libre para evaluación financiera, Cálculo del costo de capital promedio ponderado, Aplicación de los indicadores de evaluación financiera de proyectos para determinar la viabilidad financiera: VPN, TIR, Periodo de recuperación de la inversión (PRI), B/C, EVA, etc, Escenarios de proyección, Riesgos identificados y Planes de contingencia.

1. Aspectos legales y societarios (Hasta 300 palabras): Describa las condiciones legales para la conformación de la empresa, protección marcaria, aspectos relacionados con propiedad intelectual.
2. Referencias Bibliográficas

Se deben listar todas y cada una de las fuentes de información utilizadas para el desarrollo del proyecto. Esto incluye todas aquellas fuentes provenientes de revistas indexadas, revistas divulgativas, libros, páginas de internet, blogs, entre otros. Para ello se deben tener en cuenta las normas de citación que le indique su docente o tutor (Ej: Normas APA, ICONTEC, Michigan, IEEE, etc.). Para obtener información ilustrativa al respecto, por favor consultar:

<http://campusvirtual.poligran.edu.co/informacion/investigacion/story.html>

También se sugiere tener en cuenta la siguiente información:

**ADVERTENCIA**

Toda idea, texto (frases o palabras) o cifra de cualquier fuente institucional, persona natural, persona jurídica u otros, debe tener la adecuada referencia y por tanto acreditación de manera explícita, para el caso del cuerpo del texto y el listado de bibliografía, inclusive si es una traducción propia. Así mismo, se deben usar adecuadamente las citas directas e indirectas de acuerdo con las ideas que se quieren expresar en el marco de las entregas para los trabajos o avances del programa. Se sugiere que antes de hacer cualquier envío del documento se utilicen plataformas libres para verificar el adecuado crédito, referencia y uso de los aportes propios y de terceros. Para mayor información consulte:

i. <http://www.apa.org/>

ii. <http://normasapa.com/>

iii. <http://repository.poligran.edu.co/handle/10823/328>

iv. <http://www.plagium.com/>

v. <http://www.plagscan.com/es/>

vi. <http://plagiarisma.net/es/>

vii. <http://www.plagtracker.com/es/>