

Premio Santander Emprendimiento, Ciencia e Innovación Colombia 2010

Modalidad de Emprendimiento

Fase III

Modelo de plan de negocio

1. Resumen ejecutivo:

Información puntual y objetiva relacionada con:

- > El proyecto en términos de necesidad u oportunidad detectada
- > Productos y servicios a desarrollar
- > Población o mercado objetivo y potencial (cuantificada, segmentada y ubicada)
- > Procesos productivos e infraestructura operativa
- > Cultura y desarrollo organizacional
- > Proceso de formalización
- > Presupuestos y proyección de ventas
- > Costos
- > Pérdidas y ganancias
- > Puntos de equilibrio
- > Retorno de inversión, inversión inicial y necesidad de financiamiento

2. Análisis de cumplimiento de los criterios de evaluación:

Incluir una breve descripción de cómo cumple el proyecto inscrito con cada uno de los 6 criterios de evaluación del Premio.

- > Innovación
- > Factibilidad comercial
- > Factores competitivos y diferenciadores
- > Aplicabilidad práctica
- > Relación con la agenda de competitividad del país
- > Perfil emprendedor del equipo del proyecto (o el líder en caso de ser individual)

La anterior información debe tener máximo cuatro páginas de extensión.

3. Módulo de mercado

3.1. Análisis del sector

Tomando estadísticas de los últimos 4 años realizar un diagnóstico a corto, mediano y largo plazo, que contemple la estructura del sector en términos de:

- > Crecimiento
- > Empleo
- > Participación en el PIB
- > Exportaciones e importaciones
- > Productos del sector
- > Tendencias económicas, sociales y culturales
- > Principales empresas y participación
- > Tecnología, deficiencias y fortalezas de la cadena productiva

3.2. Composición del mercado

En relación con la competencia:

- > Descripción de los productos y servicios de la competencia
- > Precios
- > Sistemas de promoción y publicidad
- > Canales de distribución

En relación con cliente, realizar un análisis segmentado por actividad, edad, sector, ingresos, educación, localización y bases de decisión de compra.

3.3. Marketing mix

Sobre el Producto:

- > Diseño
- > Prototipos
- > Descripción
- > Calidad
- > Empaque
- > Patentes o condiciones de secreto industrial

Sobre el Precio:

- > Descripción y estrategias de los precios frente a la competencia
- > Análisis competitivo
- > Descuentos planeados

Sobre Promoción y Publicidad:

- > Imagen corporativa
- > Estrategia de promoción a utilizar
- > Material para medios y publicidad (incluyendo costos)

Sobre la distribución:

- > Descripción y estrategias de la cadena de abastecimiento
- > Canales de distribución y costos
- > Transporte
- > Pólizas
- > Seguros.

3.4. Marco estratégico de mercadeo

- > Ajustes y evaluación comparativa del análisis DOFA
- > Forma de aprovechar las fortalezas
- > Políticas comerciales (cartera, descuentos, ventas, etc.)

3.5. Plan de mercadeo

- > Objetivos
- > Actividades
- > Presupuesto de ventas
- > Personal comercial
- > Cronogramas de trabajo y mecanismos de control
- > Presupuestos de mercadeo

4. Módulo técnico

4.1. Producto (para categoría industria)

- > Fichas técnicas de producto

- > Producción
- > Resumen de la innovación y desarrollo tecnológico propuesto
- > Procesos productivos, tiempos, maquinaria y equipos requeridos
- > Políticas de inventario
- > Personal de producción (funciones)
- > Distribución de planta
- > Presupuestos de producción
- > Sistemas de control y de calidad
- > Investigación y desarrollo

4.2. Servicios (para categoría servicios)

- > Ficha de caracterización y composición del servicio
- > Flujograma del servicio
- > Equipos y maquinaria requerida
- > Requerimiento de infraestructura
- > Personal directamente involucrado con la prestación del servicio
- > Presupuestos

5. Módulo organizacional

Con respecto al direccionamiento estratégico contemplar:

- > Cultura organizacional
- > Principios y valores
- > Visión, misión, objetivos generales y específicos

Con respecto al diseño organizacional:

- > Perfiles, roles y cargos
- > Procesos administrativos
- > Manuales de funciones y procedimientos
- > Políticas laborales básicas
- > Procesos de selección y contratación
- > Capacitación
- > Cronogramas
- > Dirección administrativa
- > Nómina, gastos, seguridad
- > Relaciones industriales
- > Presupuestos

6. Módulo legal

- > Minuta de constitución
- > Formato de registro de Cámara de Comercio diligenciado
- > NIT/RUT
- > Conceptos de uso del suelo
- > Registro Invima
- > Conceptos de sanidad
- > DAMA
- > Otros permisos (licencias, patentes, derechos de autor, etc.)

Los documentos anteriores se solicitan únicamente para los proyectos que ya se encuentran en operación.

- > Presupuestos para la legalización, permisos y registros requeridos.

7. Módulo económico, contable y financiero

- > Sistema de costos
- > Inversiones
- > Balances
- > Estado de resultados
- > Flujos de caja (proyectados a 5 años)
- > Punto de equilibrio,
- > TIR
- > VPN
- > Periodo de recuperación
- > Análisis de sensibilidad
- > Vías de financiamiento

8. Análisis de riesgo:

- > Factores limitantes
- > Factores críticos
- > Respuestas estratégicas para minimizar riesgos