

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.