**ANEXO 1**

**Ficha de inscripción**

Mtra. Raquel Miriam Meneses Fernández

Directora (e) de la Incubadora de Empresas

Universidad Nacional de Educación EGyV

Presente.-

**Solicito: Participar en el Concurso de Emprendimiento e Innovación - UNEMPRENDE 2024**

Reciba mi más grato saludo, en calidad de estudiante emprendedor responsable, me permito presentar a los integrantes de mi equipo, plan de negocios y demás requisitos de postulación.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre de la propuesta:** “XXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXX” | | | | | | |
| **Estudiantes** | | | | | | |
| **Apellidos y nombres** | **DNI** | **Código estudiante** | **Ciclo** | **Facultad** | **Correo electrónico** | **Celular** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Docente nombrado** | | | | | | |
| **Apellidos y nombres** | **DNI** | **Código** | **Departamento Académico adscrito** | | **Correo electrónico** | **Celular** |
|  |  |  |  | |  |  |

Nuestra propuesta cuenta con el siguiente **PLAN DE NEGOCIOS:**

*Siguiendo la metodología del Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas) desarrolla los siguientes componentes de tu plan de negocios.*

1. Segmento de clientes
2. Propuesta de Valor
3. Canales
4. Relación con clientes
5. Fuentes de ingreso
6. Actividades claves
7. Recursos claves
8. Alianzas claves
9. Estructura de costos

A white board with black text

Description automatically generated

*\*Lienzo de Modelo de Negocio por completar por cada equipo emprendedor. Ver la Guía más abajo para más información*

**…………………………………………………………………………………..……..**

Firma del estudiante responsable del equipo

Nombre completo: XXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXXXXXXX

DNI: XXXXXXX

Se adjunta:

* Cuadro del presupuesto referencial
* Fichas de matrícula
* Hoja de vida actualizada CTI-Vitae del docente asesor

**Presupuesto referencial**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Actividad** | **Cantidad** | **Monto parcial** | **Monto total** |
| **1** | **Gastos de personal** |  | **0,000.00** | **0,000.00** |
| 1.1 | Personal de apoyo (encuestadores, asistente de investigación). | 0 | 0,000.00 | 0,000.00 |
| **2** | **Gastos operativos** |  | **0,000.00** | **0,000.00** |
| 2.1 | Máquinas y equipos | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 2.2 | Software y licencias | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 2.3 | Otros (especifique) | 0 | 000.00 | 000.00 |
| **3** | **Insumos y materiales** |  | **0,000.00** | **0,000.00** |
| 3.1 | Materiales e insumos (de laboratorio, oficina, etc.) | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 3.2 | Material bibliográfico | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 3.3 | Material audiovisual | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 3.4 | Material didáctico | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 3.5 | Otros (especifique) | 0 | 000.00 | 000.00 |
| **4** | **Servicios** |  | **0,000.00** | **0,000.00** |
| 4.1 | Análisis de laboratorios, pruebas, muestreos, etc. | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 4.2 | Servicio técnico y mantenimiento de equipos | 0 | 000.00 | 000.00 |
| **5** | **Otros** |  | **0,000.00** | **0,000.00** |
| 5.1 | Viáticos | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 5.2 | Movilidad | 0 | 000.00 | 000.00 |
| 5.3 | Alojamiento | 0 | 000.00 | 000.00 |
| **TOTAL** | | | | **0,000.00** |

***Modelo /Guía para la utilización de la Plantilla de Negocios CANVAS***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. Alianzas claves**  Aquí vas a colocar los socios claves de tu negocio.  ***Internos***   * Accionistas o inversionistas * Trabajadores   ***Externos***   * Proveedores * Clientes * Bancos * Estado | **6. Actividades claves**  Aquí vas a colocar las actividades claves de tu negocio.  ***Estratégico***   * Plan de comercialización * Plan financiero * Plan estratégico   ***De Negocio***   * Compra de insumos * Almacenamiento * Corte * Refrigeración * Despacho * Post Venta   ***De Soporte***   * Contabilidad * Cobranzas * Recursos humanos | **2. Propuesta de valor**  ***Problema***:  Variedad de diseños, atender a tiempo con las entregas rápidas, diferenciación de la competencia, evitar enfermedades.  ***Solución:***  Prendas de vestir hechas a mano personalizadas para mascotas.  ***Propuesta de valor:***  Presentación por modelos, tamaños y personalizados.  ***Beneficios para los clientes:***  ***Comprador:***   * Producto de alta calidad. * Prendas antialérgicas. * Prendas con bordado del nombre de la mascota. * Fácil de lavar (tarjeta con cuidado del producto). * Atención rápida y personalizada. * Proteger a su mascota del frío.   ***Final:***   * Nueva forma de vestir a la mascota a la moda. * Verse más coquetos al momento de salir a dar un paseo. | **4. Relación con el cliente**  **Captar:**   * Redes sociales. * Visitas a veterinarias * Visitas a los parques de mascotas. * Contenido informativo (educativo).   **Fidelizar:**   * Ofertas * Promociones * Facilidades de pago * Atender de pedidos rápidos por redes. * Buena atención al cliente * Regalos por compra del producto. * Calidad de producto. | 1. **Segmento de clientes**   **Perfil del Consumidor:**  ***Edad:*** *18-65 años*  ***Género:*** *Indistinto*  ***NSE:*** *B, C*  ***Estilo de Vida:***   * Las modernas * Los sofisticados   ***Distritos:***   * Todos los distritos dependiendo la cobertura.   **Perfil del cliente por empatía**  **Piensa:**   * Vestir a su mascota. * Evitar enfermedades. * Que su mascota se vea bien. * Vestirse igual a su mascota.   **Siente:**   * Ternura. * Preocupación por su vestimenta. * Preocupación por que se enferme.   **Oye:**   * Empresa de prendas de mascotas * Ropa abrigadora * Ropa personalizada * Variedad de diseños   **Dice:**   * Porque no * Donde lo encuentro * Como lo compro * Es caro o barato * Será alérgico mi mascota * Qué bonito   **Hace:**   * Llamar o buscar * Contactar * Colocar cualquier ropa que no use   **Ve:**   * Su competencia lo ofrece * Las prendas llevan su nombre de la mascota. * Sus diseños son personalizados. * Varios modelos y tamaños. |
| **7. Recursos claves**  Aquí vas a colocar los recursos claves de tu negocio.  ***Físicos:***   * *Local alquilado* * *Conservadoras* * *Máquinas de corte* * *Balones de gas* * *Stand de almacenamiento*   ***Humanos***   * *Cortadores* * *Administrador* * *Control de calidad* * *Repartidor*   ***Tecnológicos***   * Web * Central telefónica * Computadora   ***Financieros***   * Capital de trabajo | **3. Canales**  Aquí colocas los canales que vas a utilizar en tu negocio.  **Comunicación:**   * Llamadas * Redes * Wasapp * Web * Correo   **Distribución:**   * Motorizados * Unidad de transporte |
| **9. Estructura de coste**  Aquí vas a describir la estructura de coste de tu negocio.  ***Fijos***   * Alquiler de local * Luz, agua, internet * Mano de obra * Publicidad   ***Variables***   * Fletes de transporte de mercadería * Garantía | | | **5. Fuentes de Ingreso}**  Aquí vas a describir las diferentes fuentes de ingreso que tendrá tu negocio.  Líneas de productos:   * Papas (Variedades) 80% | |