**ANEXO 1**

**Ficha de inscripción**

Dra. Liliana Sumarriva Bustinza

Directora 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



*\*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%
 |