

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

[+ Adicionar Cliente](#)

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? Si ____ No ____

- Nombre Cliente: (100 max.)
- Perfil: (250 max.)
- Localización: (250 max.)
- Justificación: (250 max.)

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nota: * Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

[+ Adicionar Competidor](#)

- Nombre Competidor: (100 max.)
- Localización: (250 max.)
- Productos y Servicios (Atributos): (250 max.)
- Precios: (250 max.)
- Logística de Distribución: (250 max.)
- Otro, ¿Cuál?: (250 max.)

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

1. SOLUCIÓN

Comentado [S1]: Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de agremiaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual está dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

Concepto del negocio:

Componente **Innovador**:

Proceso:

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades e ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

Técnico - productivo:

Comercial:

Legal:

1. FICHA TECNICA

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (Bienes o servicios) que componen su portafolio:

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

+ Adicionar producto

- Producto específico: (Denominación común del bien o servicio)
- Nombre comercial: (Denominación comercial que se propone)

Comentado [S2]: Texto de concepto negocio innovador



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



- Unidad de medida: (Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer, Ejemplo: Kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, ect.)
- Descripción general : (Descripción de las características técnicas del bien o servicio)
- Condiciones especiales : (Describe las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio)
- Composición : (Descripción de la composición del producto)
- Otros, ¿Cuál? : (Campo de texto no obligatorio, de longitud máxima 250 caracteres, tipo de dato alfanumérico y permite el ingreso de caracteres especiales.)

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

1. INGRESOS Y CONDICIONES COMERCIALES

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
No hay registros para mostrar								

CONSUMIDOR

¿Dónde Compra?

¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación-empaquetado)?

¿Cuál es la frecuencia de compra?

Precio

IV - ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

2. PROYECCIÓN



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

Tiempo de proyección de ventas _____

3. NORMATIVIDAD Y CONDICIONES TECNICAS.

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

Nota: Si a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución

Normatividad tributaria:

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Normatividad laboral:

Normatividad ambiental:

Registro de marca – Propiedad intelectual:

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Nota: Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc.

4. REQUERIMIENTOS

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

Nota: Se debe listar la totalidad de requerimientos en inversión, independientemente de si se financiarán con recursos del Fondo Emprender, propios o de otras fuentes.

1. INFRAESTRUCTURA – ADECUACIONES

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:

Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos:

2. MAQUINARIA Y EQUIPO

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:

Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos:

3. EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACIÓN

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos:

4. MUEBLES Y ENSERES Y OTROS

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:

Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos

5. OTROS (INCLUÍDO HERRRAMIENTAS)

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:

Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos

6. GASTOS PREOPERATIVOS

- Descripción:
- Cantidad:
- Valor Unitario:

Nota: El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde aparecerá el negocio

- Fuente de Financiación:
- Requisitos Técnicos

1. PRODUCCIÓN

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y demás normatividad que aplica para su negocio.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio? Nota: Elabore un cuadro para cada producto.

Comentado [S3]: Registre en forma concreta el proceso de producción previsto por el emprendedor y ajustado o corregido por el evaluador, de manera que permita conocer la magnitud de las actividades que se deben realizar para producir el bien o servicio.

2. PRODUCTIVIDAD Y EQUIPO DE TRABAJO

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

+ Adicionar cargo

- Nombre del Cargo:
- Funciones Principales:
- Perfil Requerido
- Formación:
- Experiencia General (Años):
- Experiencia Específica (Años):
- Tipo de Contratación:
- Dedicación de Tiempo:
- Unidad de Medida en Tiempo:
- Tiempo Vinculación Primer Año (meses o días):
- Valor Remuneración *Unitario:
- Otros Gastos (Prestaciones / Auxilio Transporte):
- Valor con Prestaciones:
- Valor Remuneración Primer Año:
- Valor Solicitado Fondo Emprender:



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



- Aportes Emprendedores:
- Ingresos por Ventas:

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

ESTRATEGIAS

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre):

Propósito:

- Actividad:
- Recursos Requeridos:
- Mes de Ejecución:
- Costo:
- Responsable (Nombre del cargo líder del proceso):

Estrategia de Comunicación (nombre):

Propósito:

- Actividad:
- Recursos Requeridos:
- Mes de Ejecución:
- Costo:
- Responsable (Nombre del cargo líder del proceso):

Estrategia de Distribución (nombre):

Propósito:

- Actividad:
- Recursos Requeridos:
- Mes de Ejecución:
- Costo:
- Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)

PERIODO DE ARRANQUE IMPRODUCTIVO



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
UNIDAD EXTERNA DE EMPRENDIMIENTO
FONDO EMPRENDER
FORMATO PLAN DE NEGOCIOS



19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Nota: Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios.

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

VII. RESUMEN EJECUTIVO

Concepto del Negocio:

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año:

Indicador Ventas:

Meta para el primer año:

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año:

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año:

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: