**FEV**

**FORMULARIO DE EMPRENDIMIENTOS VERDES**

**Nombre de la Iniciativa Empresarial:**

**Municipio:**

**Nombre del emprendedor contacto:**

**Correo Electrónico:**

**Teléfono:**

**Nombre del equipo de emprendedores de esta iniciativa Empresarial:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | IDEA  | DISEÑO  | PROTOTIPO  | OTRO ¿Cuál? |
| ESTADO DE AVANCE DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO:  |  |  |  |  |
|  | **EMPRESA** | **ASOCIACION**  | **COOPERATIVA**  | **OTRO ¿Cuál?** |
| ORIGEN DE LA INICIATIVA |  |  |  |  |
|  | **CHARLA**  | **PAGINA WEB** | **VENTANILLA VERDE**  | **OTRO****¿Cuál?** |
| QUE MOTIVO A PRESENTARSE A LA CONVOCATORIA DE IDEAS DE NEGOCIOS “Construye Emprendimiento Verde e Inclusivo” |  |  |  |  |

***APRECIADO EMPRENDEDOR POR FAVOR CONTESTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS CORRESPONDIENTE A SU IDEA DE NEGOCIO,Utilice los espacios en el cuadro diligenciado para colocar la informacion.***

**1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

 ¿Cuál es la necesidad, deficiencia, carencia o ausencia detectada en el mercado?

Un problema es una necesidad, carencia o deficiencia que puede ser resuelta a través de un producto o servicio. En este punto el emprendedor deberá definir en términos claros y concretos la necesidad que atenderá con el producto/servicio o la oportunidad comercial que dio origen a la iniciativa empresarial. Es importante describir como se produce y comercializa actualmente el bien o servicio a mejorar o sustituir. En lo posible acompañar la descripción sustentada sobre datos cuantitativos de la situación.

# DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Describa brevemente el producto o servicio con el que se espera solucionar el problema identificado, incluyendo características, usos, precio y ciclo de vida del producto.

El producto o servicio es la forma tangible de satisfacer las necesidades de un mercado. Se recomienda al emprendedor describir de manera corta pero muy específica cual es el producto o servicio que piensa desarrollar, sus características físicas y técnicas, su funcionalidad o los usos específicos, cuál es su innovación, ciclo de vidam precio tentativo, beneficios, entre otros. Si se trata de un servicio describa los procesos que le componen.

# CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA

¿Cuál es el área del conocimiento y/o tecnología sobre los que se fundamenta la iniciativa empresarial?

En este punto debe identificarse el componente tecnológico requerido para poner en marcha la idea empresarial, especificando el grado de acceso y dominio que posee el equipo emprendedor con dichas tecnologías. Esto representa que debe saber el equipo emprendedor (conocimiento) y que debe poseer (Procesos, software, maquinaria, equipos etc.) para llevar a cabo su iniciativa empresarial. Identificar el lugar de donde proviene la tecnología (especificar si se adquiere en el país o en el mercado internacional).

# MERCADO Y CLIENTES

Describa cual es el mercado objetivo y clientes potenciales de su iniciativa

En este punto se recomienda investigar y determinar cuál será el mercado al cual irá dirigido su producto (mercado objetivo). Para esto se debe tener en cuenta las características demográficas, rangos de edad, ubicación geográfica y de estilo de vida, entre otros, de los potenciales clientes.

Hacer una distinción entre el cliente y el consumidor del producto/servicio.

¿Cuál es el tamaño del mercado y su posible participación?

Dimensione el tamaño del mercado al cual piensa dirigir su producto o servicio y cuanto espera vender usted como nuevo empresario. (Sea realista con sus estimaciones y procure tener en cuenta estadísticas de ventas del mercado de productos similares).

# COMPETIDORES Y PRODUCTOS SUSTITUTOS

¿Qué empresas ha identificado como su competencia directa e indirecta, qué productos ofrecen y cuáles son sus fortalezas y debilidades?

Se deben identificar los competidores directos e indirectos, es decir, analizar los productos que ofrecen, a quien los venden, los precios, los canales de distribución que utilizan, las fortalezas y debilidades de cada uno de ellos. Es importante conocer los productos sustitutos, estos son productos o servicios diferentes al que usted plantea en su proyecto pero que satisface la misma necesidad. Los productos sustitutos pueden incidir directamente en cambios de volúmenes de venta y precios de su compañía.

# MODELO DE NEGOCIOS

¿Cuál es el modelo de operación para satisfacer con el producto, las necesidades detectadas? Cadena de Valor?

Representa la descomposición de los procesos que constituyen una empresa. Se debe identificar y explicar brevemente cada uno de los procesos de su empresa (investigación y desarrollo, producción, comercialización, servicio, etc) y especificar cuáles son las actividades que generan valor a su empresa. Además debe definir cuáles van a ser desarrollados directamente por la empresa, cuales subcontratados a terceros o bajo alianzas.

· **Procesos primarios**: son la razón de ser de la organización y representan el proceso de transformación de un producto o servicio en un bien terminado y dispuesto a satisfacer la necesidad para la cual fue creado.

· **Procesos de apoyo**: soportan la gestión de la empresa y permiten la relación de esta con el entorno. Se distinguen principalmente la administración, las finanzas, la planeación, los sistemas.

· **Procesos estratégicos**: soportas los activos que generan la diferenciación o son fuentes de generación de ventajas competitiva.

· **Procesos de adaptación**: permiten a la empresa adaptarse a los continuos cambios y exigencias.

##### **Modelo de negocios**

¿En qué forma se generan los ingresos para la empresa?

El modelo de negocio es el instrumento por el cual una empresa define la forma en la que se generarán sus ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una empresa estructura y asigna sus recursos con el objetivo de crear un cliente.

# ESTRATEGIAS DE SOSTENIBILIDAD

¿Cuáles son los factores fundamentales de diferenciación?

Para que una empresa sea sostenible en el tiempo requiere de habilidades de adaptación a las cambiantes necesidades del mercado. La empresa debe tener una capacidad innovadora que le permita responder a las nuevas necesidades del medio. En este campo debe de citar cuales son los factores diferenciadores respecto a los productos o servicios similares en el mercado.

Un elemento diferenciador se refiere a factores innovadores frente a lo que ya existe en el mercado. Estas características deben ser innovadoras, con valor agregado, que no sean fáciles de copiar o imitar.

¿Cuáles son los factores claves de éxito (fortalezas) que ha identificado para su iniciativa empresarial?

Agregación de valor

Los factores críticos son las variables que determinan el éxito (fortalezas) o fracaso (riesgos) de una empresa ya que en gran medida de ellos depende que la empresa tenga un buen funcionamiento. Se debe tener una visión crítica del proyecto para detectar todos los factores críticos, lo que facilita el desarrollo de estrategias que maximicen el éxito y minimizar los referidos al fracaso.

# DESCRIPCION FINANCIERA.

En esta parte describa la viabilidad del negocio.

Identifique cuanto financiamiento requiere? Qué tipo de financiamiento requiere? Quien puede proveer el financiamiento?

# FRACASOS QUE SE CONOCEN

¿Qué fracasos se conocen en esta línea de desarrollo empresarial, en el país y el mundo? ¿Cuáles son los factores críticos riesgo que ha identificado para su proyecto y su posible forma de minimizarlos?

Es la identificación de fracasos que se han presentado en el mercado, sector, medio en el cual se desarrolla su producto o servicio y que propone para evitar que les suceda lo mismo.

# RED DE TRABAJO

¿Cuál es el perfil de las instituciones o personas que harán parte de la red de trabajo (Interna y Externa )?

**RED DE TRABAJO INTERNA**: Es el equipo emprendedor o las personas que se requieren de manera interna para la operación de la empresa. Estará compuesta por un equipo de personas de diferentes áreas del conocimiento que agregarán valor a la empresa desde su formación y experiencia.

**RED DE TRABAJO EXTERNA**: Son todas las personas, empresas o instituciones con las que se deben establecer vínculos para que la empresa pueda desarrollar su función. Esto comprende conocimientos, tecnología, apoyo logístico entre otros. Utilice nombres propios si los posee, en caso contrario describa su perfil.

¿Cuál es la estrategia para la creación y puesta en marcha de la red de trabajo (externa)?

Describa cual es la estrategia para poner en marcha dicha red externa y cuál es la relación que existe o existiría con las personas, empresas o instituciones miembros de dicha red.

# IMPACTO SOCIAL, AMBIENTAL Y ECONÓMICO

¿Qué impactos ambientales, sociales y económicos se generan con la empresa (positivos y negativos)? ¿De qué manera es posible minimizar los impactos negativos que se generan?

En este punto se debe explicar cuáles es el impacto que se generará a nivel social, ambiental y económico con la puesta en marcha de la iniciativa empresarial. Especificar para los impactos negativos la manera como serán minimizados, tenga en cuenta en este ítem los criterios generales de los negocios verdes.

# PUESTA EN MARCHA

¿Cuánto tiempo se requiere para poner en marcha la iniciativa empresarial?

El emprendedor debe especificar, cuánto tiempo se requiere para que la empresa pueda estar en marcha. Para esto debe listar las actividades principales a llevar a cabo previo inicio de actividades de la empresa, la fecha de inicio y duración. Puede mostrar la información por medio de un cronograma de actividades.

Qué inversión se requieren para poner en marcha la iniciativa empresarial y con cuanto se dispone?

Especificar el monto o capital que se requiere para poner en marcha el proyecto y con cuanto se dispone. Discrimine dicha inversiones en dinero y especie. Dentro de la inversión en especie, valore la mano de obra del equipo emprendedor según las horas hombre necesarias para la puesta en marcha y/o bienes tangibles que poseen para iniciar la empresa (computadores, software, fax, bienes raíces, etc.

Discrimine las inversiones en equipos, maquinaria, tecnología, requeridas. Sea tan específico como sea posible.