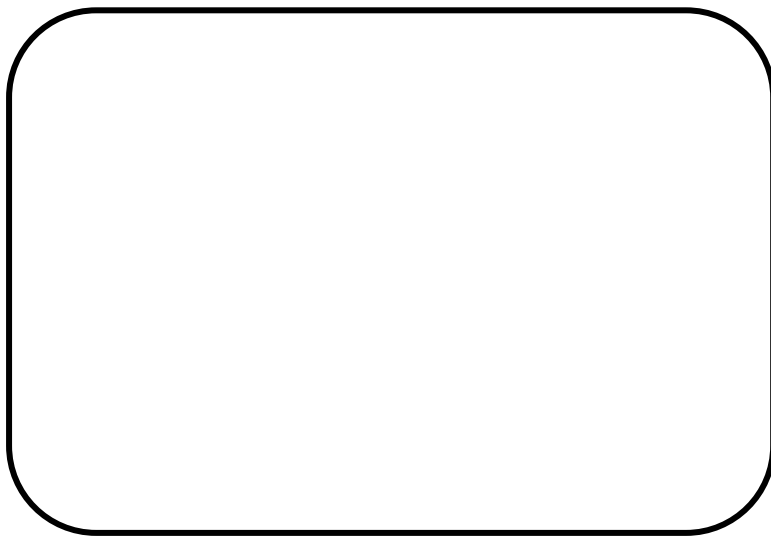


# PROYECTO

**Título del proyecto**



Marca mixta

**Misión**

---

---

---

## 1. INFORMACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Contiene los datos básicos de cada uno de los integrantes del equipo.

<b>Nombres y Apellidos</b>	
<b>Identificación</b>	
<b>Teléfono</b>	
<b>E-mail:</b>	

<b>Nombres y Apellidos</b>	
<b>Identificación</b>	
<b>Teléfono</b>	
<b>E-mail:</b>	

<b>Nombres y Apellidos</b>	
<b>Identificación</b>	
<b>Teléfono</b>	
<b>E-mail</b>	

<b>Nombres y Apellidos</b>	
<b>Identificación</b>	
<b>Teléfono</b>	
<b>E-mail</b>	





<p>3.3. Función Principal del negocio</p>	<p>La función de la empresa debe estar centrada en la necesidad que se va a atender, no en el producto. Por ejemplo: Si nuestro negocio se dedica a la producción de <b>“Juguetes didácticos para niños”</b> entonces la función principal es: “el desarrollo cognitivo y sicomotriz de los niños”.</p>
<hr/> <hr/> <hr/>	

<p>3.4. Aspectos de diferenciación</p>	<p>Listar los aspectos de diferenciación y de valor agregado que presenta su producto y/o servicio respecto a los que se ofrecen en el mercado y que satisfacen la misma necesidad.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	

## 4. ESTUDIO DEL MERCADO

En esta etapa de plan se debe conocer el mercado del bien o servicio que se va comercializar.

<p>4.1. Producto y/o Servicios</p>	<p>Liste los productos y/o servicios que ofrecerá su empresa.</p>
<p>Producto 1.</p> <hr/> <hr/>	

4.2. Demanda	¿Quiénes son exactamente sus clientes? Defina el Perfil del cliente, Rango de edad, Estrato Socioeconómico, Gustos y preferencias.
<p>Cliente Personas Naturales</p> <p>Rango de edad _____ Estrato Socioeconómico _____</p> <p>Gustos y preferencias</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
<p>Cliente Empresa.</p> <p>Micro___ Pequeña ___ Mediana ___ Grande___</p> <p>Sector : Bienes___ Servicios___ Comercio___</p> <p>Gustos y preferencias :</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	

4.2.1. Haga una lista de los posibles clientes iniciales(Empresas y/o personas reales )
-----------------------------------------------------------------------------------------

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

4.2.2. ¿Qué Usos y beneficios buscan sus clientes?	Haga una lista de los usos que le da el cliente al producto y/o servicio y los beneficios que se derivan cada uso.
----------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p><u>USOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li></ul> <p><u>BENEFICIOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li></ul>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.3 Competencia.	Defina cuáles serán los principales competidores que tendrá su empresa en el mercado y que satisfacen la misma necesidad.
Competidor 1.	
Competidor 2.	
Competidor 3.	

4.3.1 Análisis de las fortalezas y debilidades de la competencia.	El siguiente cuadro ilustra las fortalezas y debilidades de las empresas que usted ha identificado como competidores directos. Asigne valores de menor a mayor en una escala de 1 a 5, en cada uno de los criterios en mención.		
Criterios	<b>Competidor</b>		
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Localización			
Poder financiero			
Posicionamiento del producto			
Imagen de calidad			
Estrategia de promoción y ventas			
Estrategia de precios			
<b>TOTAL</b>			



4.5 Sistema de distribución y comercialización	Cuál será el medio que la empresa utilizará para hacer llegar los servicios a los clientes. Definir el canal apropiado para su proyecto y como lo va a implementar.
<hr/> <hr/>	

4.6 Publicidad	Defina cuales son los medios de publicidad que utilizara para vender su producto y/o servicio
<ul style="list-style-type: none"><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li></ul>	

4.7 Promoción	Defina cuales son los medios de promoción que utilizara para vender su producto y/o servicio
<ul style="list-style-type: none"><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li><li>• _____</li></ul>	

## 5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto se refiere a la etapa técnica; es decir, se debe determinar los requerimientos para la instalación y funcionamiento del proyecto.

5.2 localización:	Objetivo: Determinar en qué lugar se ubicara el proyecto.
<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="276 936 579 969">• Macrolocalización _____ _____ _____</li><li data-bbox="276 1122 568 1155">• Microlocalización _____</li></ul>	



<p>5.4 Diagrama y plan del proyecto</p>	<p>Realice un breve esquema en el cual se representen todas las actividades que se lleva a cabo en la producción. Mediante rectángulos se representa cada operación u actividad del proceso. Los rectángulos o bloques se unen entre sí mediante flechas que indican la secuencia de las operaciones</p>

## 6. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Objetivo: Establecer la estructura administrativa que hará funcionar la empresa.

6.1 Organigrama	Definir el modelo de estructura administrativa. Exprese mediante el organigrama la modalidad que más se ajuste a su proyecto.

6.2 Descripción de cargos	Después de definir el tipo de estructura administrativa más indicado para la empresa y se procede a la descripción de cada uno de los cargos que se definieron en el organigrama		
Nombre del cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
• _____	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>
• _____	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>
• _____	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>
• _____	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• _____</li> <li>• _____</li> </ul>



## 8. INVERSIÓN, COSTOS Y RENTABILIDAD

Este análisis nos permitirá saber cuál es el costo y la rentabilidad de las inversiones.

### 8.1. Inversión

MÁQUINAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	CANTIDAD	VR UNITARIO	PRECIO TOTAL
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>			\$
MATERIA PRIMA (Materiales e Insumos)	CANTIDAD	VR UNITARIO	PRECIO TOTAL
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
<b>TOTAL MATERIAS PRIMAS</b>			\$
<b>TOTAL INVERSIONES</b>			\$



## 8.2. Análisis de costos

Analice en el siguiente cuadro el valor de los costos de materia prima y costos unitarios de su producto y/o servicio.

MATERIA PRIMA	VALOR	CANTIDAD	COSTO
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
<b>Producto 1</b>		<b>Costo total</b>	\$
		<b>Vr. Venta</b>	\$

## 8.3 Margen de contribución

Unitario El precio de venta por unidad menos los costos total por unidad equivalen al **Margen de Contribución unitario** ( $A - B = C$ )

**A= Vr Venta      B= Costo total unitario      C= Utilidad**

Producto 1 \$\_\_\_\_\_ C

Producto 2 \$\_\_\_\_\_ C

Producto 3 \$\_\_\_\_\_ C

## 8.4 Costos Fijos

¿Cuánto serán sus costos fijos mensualmente?

Arriendo	\$ _____
Teléfono	\$ _____
Electricidad	\$ _____
Acueducto	\$ _____
Vigilancia	\$ _____
Publicidad	\$ _____
Mantenimiento	\$ _____
Seguros	\$ _____
Transporte	\$ _____
Impuestos	\$ _____
Otros	\$ _____
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ _____</b>