

FORMATO Nº 5

IDEA DE NEGOCIO

I. INFORMACIÓN GENERAL:

1.1. DATOS DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA.

DRE:.....

UGEL:

.

I. E. :.....

LUGAR DE UBICACIÓN DE LA I. E.:

DIRECCIÓN DE LA I. E.:

TELÉFONO DE LA I. E.:

TIPO DE GESTIÓN DE LA I. E.:

1.2. DATOS DEL PROYECTO:

NOMBRE DE LA EMPRESA.....

NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.3. DATOS DE LOS ESTUDIANTES

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO Y SECCION	EDAD	E-MAIL

1.4. DATOS DEL ASESOR

APELLIDOS Y NOMBRES

AREA CURRICULAR QUE ENSEÑA.....

ESPECIALIDAD.....

E-MAIL

TELEFONO.

II. EXPERIENCIA DE LOS PARTICIPANTES Y MOTIVACIÓN DE LA CREACIÓN DEL PROYECTO O IDEA DE NEGOCIO.

Señalar brevemente:

2.1. ¿Qué motiva al equipo y al profesor asesor a participar en el Concurso Escuela Emprende?

2.2. ¿Consideras importante tener una pequeña empresa? ¿Por qué?

2.3 ¿Quiénes del equipo tienen experiencia de haber participado en algún negocio? ¿En cuál? Describir.

2.4 Continúan participando de dicho negocio ¿Les gusta hacerlo?

III. IDENTIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

III.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES EN SU CIUDAD

Nombrar cuáles son los principales problemas o necesidades en su zona (barrio, distrito, provincia, región)

Necesidades o Problemas	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

III.2 IDENTIFICACION DE IDEAS DE NEGOCIOS.

Elaborar una lista de ideas de negocios que ayuden a solucionar los problemas o satisfacer las necesidades de la zona (barrio, distrito, provincia, región)

IDEA DE NEGOCIO	¿QUE NECESIDAD SATIFACE?
1.	
2.	
3.	
4.	

IV. ANÁLISIS DE LAS IDEAS DE NEGOCIO

IV.1ANÁLISIS MACRO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO.

El ejercicio consiste en trabajar en el cuadro siguiente, respondiendo las preguntas que se indican. Las respuestas te darán luces sobre si tu idea de negocios puede ser exitosa. Coloque un 1 en cada casillero según corresponda y al final suma cada columna.

Analice una a una las ideas que tiene, para cada una a la suma de la columna “Si” réstele la de “No”, y luego elija las tres posibles ideas de negocios que sacaron mayor puntaje, está permitido incorporar otras ideas en esta etapa.

MACRO FILTRO

Preguntas orientadoras	IDEA 1		IDEA 2		IDEA 3		IDEA 4		IDEA 5	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
¿Tu idea de negocio responde a alguna necesidad?										
¿Existe un mercado para este producto o servicio?										
¿Ustedes quieren realizar este proyecto?										
¿Es posible producir el producto en su distrito / región?										
¿Este proyecto permite tener ganancias?										
Total										

IV.2ANÁLISIS MICRO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO

En esta etapa se analiza una por una cada idea de negocios que obtuvo mayor puntaje y que a la vez se pueden hacer en tu distrito de acuerdo a la disponibilidad de tecnología, materia prima y mano de obra.

El ejercicio consiste en darle una calificación a las ideas preseleccionadas, según se indica en la tabla de calificación, siendo seleccionada la idea que tiene mayor puntaje.

MICRO FILTRO

IDEAS	Idea 1	Idea 2	Idea 3
Disponibilidad local de materias primas			

Existencia de demanda insatisfecha			
Disponibilidad de mano de obra calificada			
Disponibilidad de mano de obra a costo aceptable			
Tecnología localmente disponible			
¿El emprendedor tiene las habilidades para gestionar el proyecto?			
TOTAL PUNTAJE			

Tabla de Calificación:

5 Muv Bueno. 4 Bueno. 3 Regular. 2 Malo. 1 Muv Malo

V. DETERMINACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

IDEA DE NEGOCIO	¿POR QUE SERÍA UN BUEN NEGOCIO?	¿QUE NECESIDAD SATIFACE?
1.		

VI. FACTIBILIDAD DE LA IDEA DE NEGOCIO.

VI.1ANÁLISIS DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (ANÁLISIS FODA)

Señalar:¿Cuáles son las OPORTUNIDADES que se presentan en su zona que pueda ayudar a iniciar su actividad empresarial?

Aspectos	Descripción	¿Cómo se aprovecha?
Recursos naturales		
Empresas o Instituciones Privadas		
Instituciones que brindan capacitación y asesoría técnica		
Instituciones con quienes pueden hacer alianzas y convenios.		

¿Qué FORTALEZAS tienen en tu equipo para favorecer el inicio de tu proyecto?

Aspectos	Descripción	¿Recibes algún apoyo? ¿De quien?
Disponibilidad de infraestructura (local)		
Contar con maquinaria y equipo		
Conocimientos y habilidades (De tu equipo)		
Fuentes de consultas: Manuales, libros u otros		
Recursos Monetarios		
Acceso a Internet		

¿Qué DEBILIDADES tienen que superar para poder realizar tu proyecto?

Aspectos	Descripción	¿A qué instituciones / personas buscas para superar estas debilidades?
Infraestructura		
Maquinaria y equipo		
¿Qué conocimientos y habilidades necesitan aprender?		
Fuentes de consultas		
Recursos monetarios		

¿Qué AMENAZAS tienen que superar para iniciar tu proyecto?

Aspectos	Descripción	¿Cómo se supera?
Factores ambientales		
Presencia de otras empresas, que compitan con tu proyecto.		
Recursos naturales		

VI.2La necesidad o problema de tu zona (barrio, distrito, provincia, región) que puedes atender de acuerdo a tus fortalezas y oportunidades principalmente, tomando en cuenta también las debilidades y amenazas.

VI.3El producto o servicio que satisface la necesidad o resuelve el problema identificado es:
