****

Joven Emprendedor Forestal 2020

Formulario Segunda Etapa

|  |  |
| --- | --- |
| Escuela: |  |
| Asesor (nombre, sexo, correo, número): |  |
| Datos de los integrantes del equipo (nombre, genero, correo, edad, teléfono): |  |
| País: |  |
| Categoría: |  |
| Nombre del emprendimiento: |  |

**Parte I: Descripción del producto o servicio (200 palabras)**

Responde a las preguntas: ¿Qué es?/¿Para qué funciona?/¿Cuáles son los insumos que requieres para elaborar tu producto?/¿Qué normas o reglamentos se deben considerar para la elaboración de tu producto?/¿Qué riesgos tienes al elaborar tu producto o servicio?/Considera los asociados al Cambio Climático/Aspectos de sustentabilidad.

**Parte II Con respecto a la siguiente escala, en qué nivel se encuentra el prototipo de tu producto o servicio y danos una explicación de cómo has llegado a ese nivel.**

Puedes guiarte por los siguientes niveles: Prototipo preliminar (Aún no sé el costo unitario del producto o servicio)/Prototipo de evolución (Ya sabemos los costos y tenemos testeos con nuestros clientes)/Prototipo de validación (Ya tenemos un producto que se está validando con los clientes)/Producto en venta (Nuestro producto ya está en el mercado)/No tenemos prototipo

**Parte III: Define y caracteriza tu mercado potencial y los primeros segmentos a atacar: (50 palabras)**

Indica las características que tiene: tamaño y qué segmentos de éste atacarían primero y cuáles en una siguiente etapa.

**Parte VI: ¿Cuál es la ventaja competitiva? (100 palabras)**

Descríbela, justifica qué existe, qué es defendible (¿puede ser patentable o se puede proteger?) y qué es sostenible. Guiate por las preguntas: ¿Qué es lo que diferencia el producto o servicio de otros productos que resuelven el mismo problema?/¿Por qué esta diferencia haría un éxito?/¿Por qué no podría funcionar la idea que propones?/¿Qué le falta a tu producto/servicio para ser más competitivo?

**Parte V: Describe el modelo de negocio: (200 palabras)**

Descríbelo, menciona sus elementos y explica su viabilidad, eficiencia y flexibilidad. Indica cómo generas valor para tus stakeholders.

**Parte VI: Finanzas y modelo de generación de ingresos (200 palabras)**

Describe de qué manera generarás ingresos y explica por qué es viable y responde a las preguntas: ¿Cuál es el precio de venta?/¿Cuál es el punto de equilibrio?/¿Qué recursos financieros se necesitan para iniciar el proyecto?

**Parte VII: ¿Cuál es tu estrategia de comercialización y alianzas estratégicas? (150 palabras)**

Responde a las preguntas: ¿Cómo vas a distribuir tu producto/servicio?/¿Cómo y en dónde se venderá?/¿Cómo vas a promocionar el producto/servicio?/¿Cuáles son tus canales de distribución?/¿Qué alianzas estratégicas establecerán?

**Parte VIII ¿Cuáles son tus estrategias de desarrollo de mercado, de posicionamiento y de crecimiento? (150 palabras)**

Cómo sería a corto y largo plazo. Describe también la estrategia de innovación de la empresa que permitiría ejecutar estas estrategias.

**Parte IX: Equipo (Máximo media cuartilla para toda la sección)**

Responde a las preguntas:¿Quiénes integran el equipo?/¿Cuál la responsabilidad de cada uno en la empresa?

**Parte X: Impacto (Máximo media cuartilla para toda la sección)**

Responde a las pregutas: ¿Cómo tu servicio ayuda a que las personas tomen consciencia de su impacto en el medio ambiente?/¿De qué forma tu proyecto aporta para que haya más bosques?/¿De qué forma tu servicio mejora la calidad de vida de las personas de tu localidad?/¿Cómo se relaciona tu propuesta con los ODS?

**Parte XI. Sabes cuáles son los requerimientos legales que necesitas para que tu producto o servicio logre salir al mercado (Normas de sanidad, manejo de especies, etc.)**

**Fotos**

Máximo 3 hojas con fotos, las cuales deben tener su descripción y mostrar el problema, el producto o el impacto de tu propuesta.

Enviar proyecto de etapa 2 antes del 29 de febrero

Al correo

**contacto@emprendedorforestal.org**