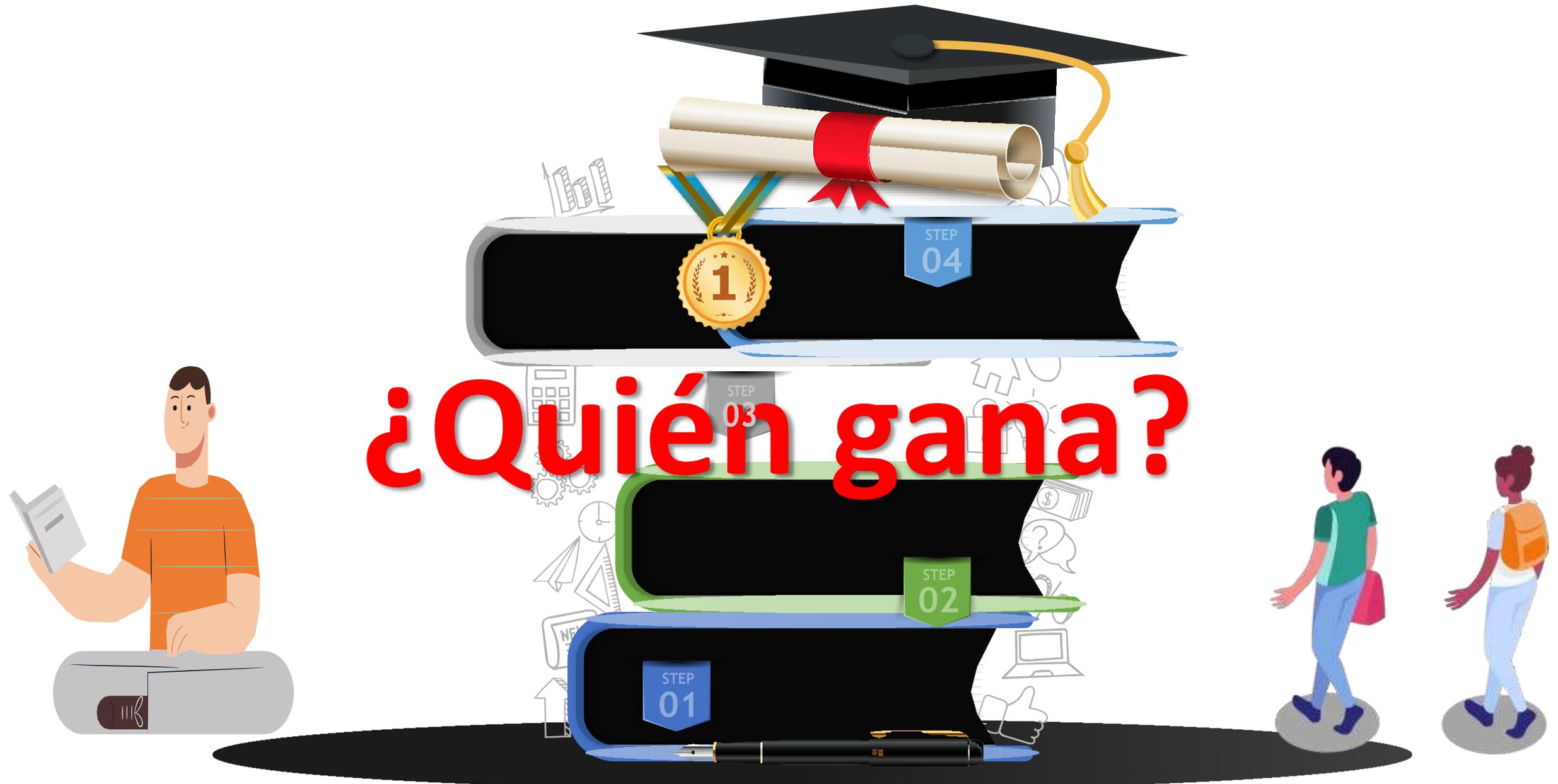


# ¿Quién gana?





Promover el gen emprendedor en jóvenes colegiales para que puedan desarrollar competencias y habilidades al crear proyectos emprendedores e innovadores que aporten a la construcción de soluciones que den respuestas efectivas a las necesidades y desafíos de su entorno en un espacio de participación, recreación y difusión de talentos.

# OBJETIVOS GENERALES

## OBJETIVO 1



Estimular el espíritu emprendedor de los jóvenes de la zona 3.



## OBJETIVO 2



Promover el uso de herramientas útiles para los emprendedores.



## OBJETIVO 3



Dar solución a problemas del contexto nacional y mundial basados en nuevos enfoques paradigmáticos de los futuros profesionales.



## OBJETIVO 4



Lograr la coexistencia de la academia con el mundo empresarial en escenarios reales.



## OBJETIVO 5



Lograr la coexistencia de la academia con el mundo empresarial en escenarios reales.





## Permítenos conocerte

Cuéntanos estas trabajando en tu colegio en proyectos de emprendimiento innovadores, en qué fase se encuentra, postúlate con tu equipo y sigue el proceso.

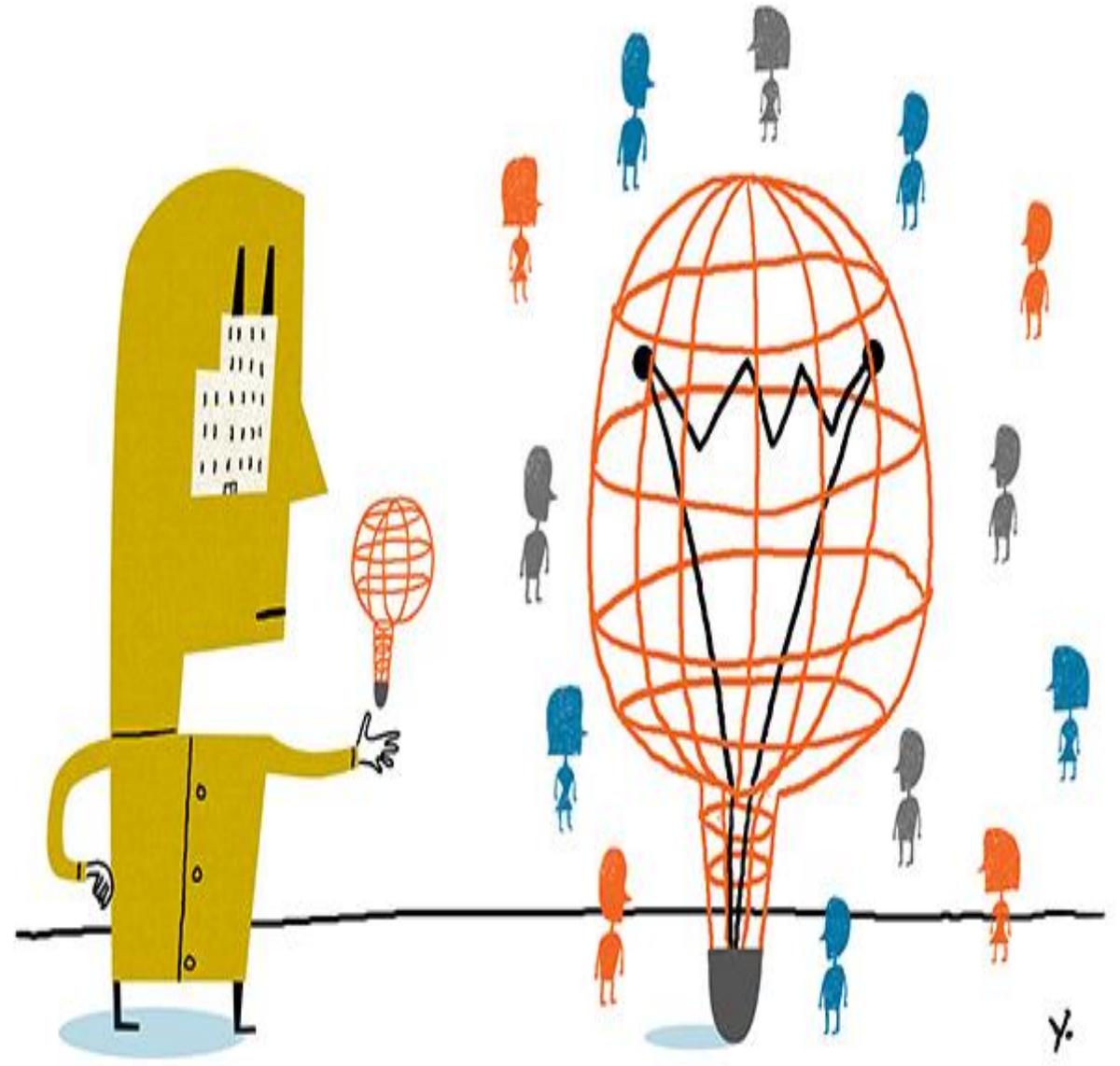
Si tu proyecto tiene potencial innovador te damos la oportunidad de que sea elegido con tu equipo y finalmente premiado por la Universidad Indoamérica.



# Indoamérica como agentes de innovación

Los docentes de la Universidad Indoamérica, especialmente de la Facultad de Administración y Negocios te acompañarán y asesorarán presencialmente en el desarrollo y avance de tu proyecto.

Nos comprometemos como guías permanentes en orientarte al éxito en este objetivo.



# ¿Qué es un proyecto de emprendimiento?

No siempre se trata de un documento largo, complejo y aterrador. Dependiendo del público objetivo al que te enfoques (competencia, evaluación escolar, inversionistas), puede ser tan simple o complejo como lo desees.

Sin embargo, siempre debe mantenerse una estructura ordenada para su formulación, sobre los pasos a seguir: justificación, proyección, estrategias, financiamiento, administración y evaluación de desempeño.



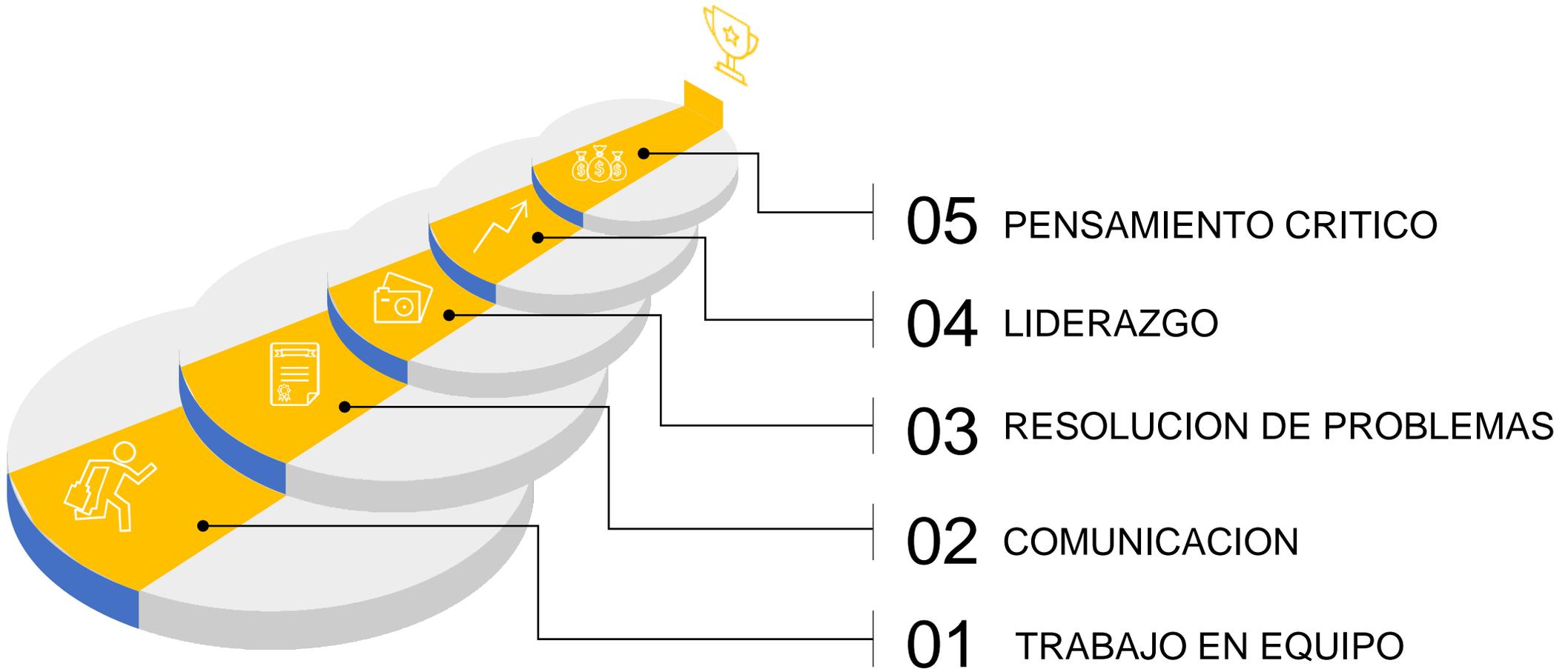
# ¿Qué es un proyecto de emprendimiento?

Sin importar el tipo de emprendimiento, ya sea un pequeño negocio, una empresa virtual, soluciones cotidianas, desarrollo de producto gastronómico, artículos para mascotas. Asimismo, el objetivo será siempre alcanzar el éxito proporcionando valor agregado al producto final (diferenciarse de la competencia).

Recuerda además que, al momento de comenzar un emprendimiento, la innovación juega un importante papel para ganar competitividad.

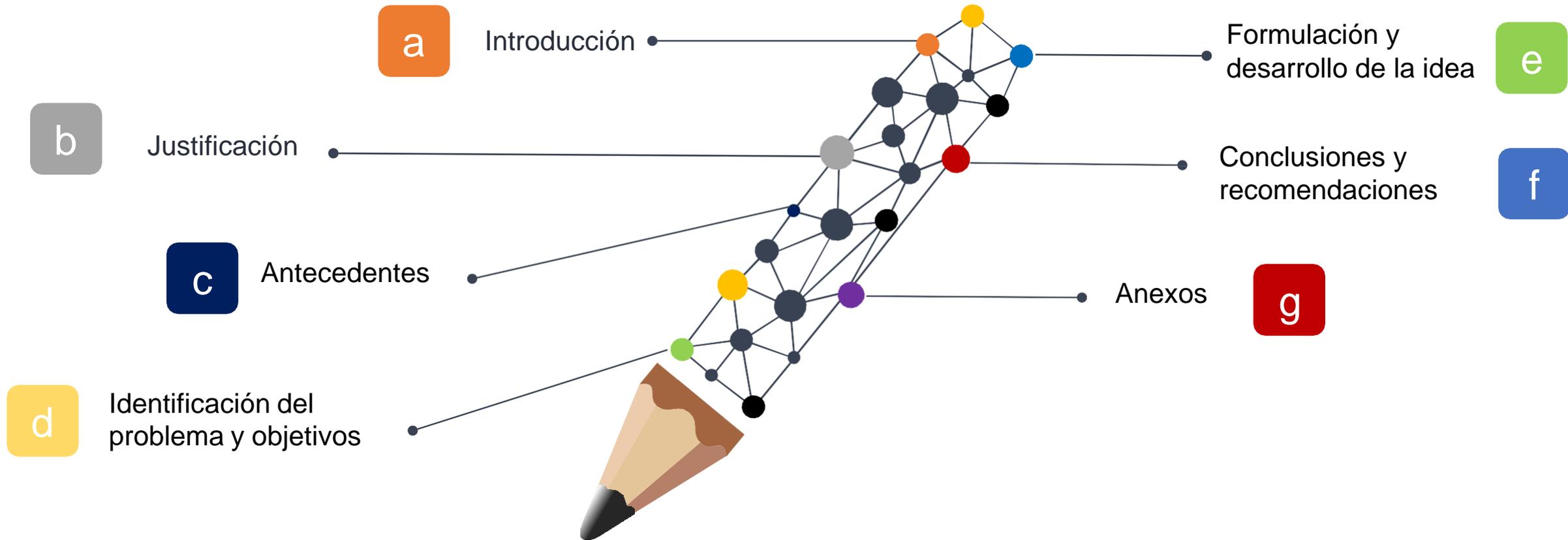


# ELEMENTOS A PROMOVER



# ¿Cómo hacer un proyecto de emprendimiento?

Básicamente éste debe estar conformado por:



# Área de Industrialización

Existen diversos proyectos de emprendimiento para estudiantes con los que puedes iniciarte en algún negocio que no requiera la inversión de mucho capital. Es recomendable que estas actividades tengan que ver con algo que te gusta o que sepas hacer, de modo que puedas ofrecer un buen servicio.



# Área de Industrialización



Finanzas

Digitales

Agrícola

Tecnología

Alimentos

Confecciones y diseño

Arte

Manufactura

Mascotas

Electrónica

Transporte y logística

Educación

Robótica

Servicios Ambientales

Salud

Servicios

Comunicación

# Estructura

## Introducción

Establecer el contexto, se debe resaltar la importancia, realizar generalizaciones sobre el tema

1



2

## Justificación

Por que es importante, cual es el impacto o relevancia que tiene el emprendimiento, a nivel económico, social, científico, medio ambiental.

## Antecedentes

Qué se ha realizado a nivel nacional sobre esta temática; y que beneficios aportan los componentes/materias primas del producto o servicio

3

4

## Problema

Identificación y descripción del problema, que se ha hecho y hasta donde se ha dado solución

# 5 OBJETIVOS



## OBJETIVO GENERAL

¿Qué? ¿Cómo? ¿Para qué?

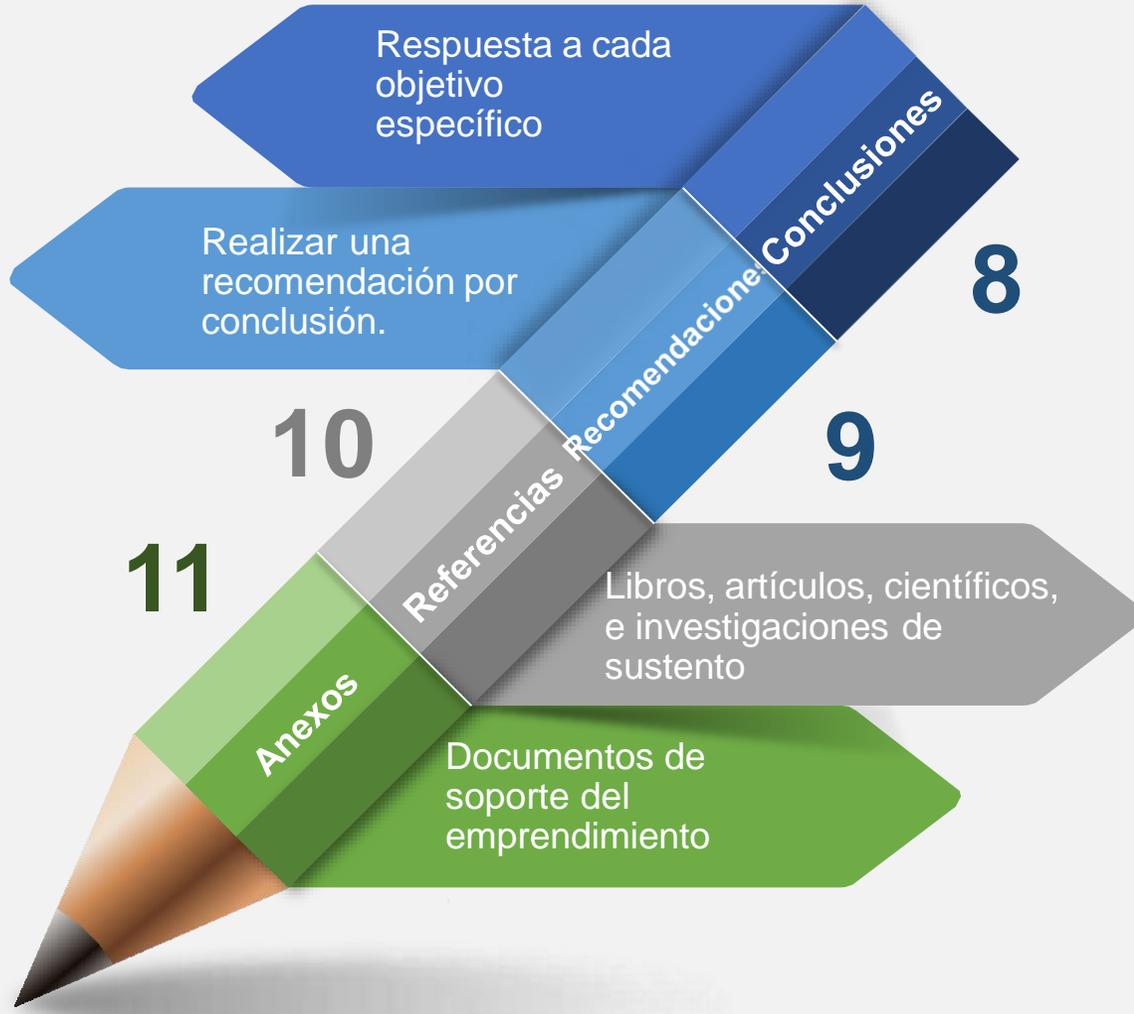


## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Responden a fines intermedios que llevan a desarrollar el objetivo general

# 6 FORMULACIÓN Y DESARROLLO DE LA IDEA (Modelo Canvas)

Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Segmento de clientes
¿Qué actividades se pueden omitir para enfocarse en las acciones clave?	¿Qué estrategias únicas tiene para entregar valor al cliente?	¿Qué tan convincente es la propuesta de valor? ¿Por qué los clientes compran el producto?	¿Cómo se interactúa con los clientes?	¿Quiénes son los clientes?  ¿Qué piensan? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen?
	<b>Recursos Clave</b>		<b>Canales</b>	
	¿Qué activos estratégicos tiene para competir?		¿Cómo se venden los productos o servicios? ¿Qué canales son ideales en esta nueva era?	
<b>Estructura de costos</b>			<b>Fuente de ingresos</b>	
¿Cuáles son los principales costos de la idea? ¿Cómo están vinculados con los ingresos?			¿Cómo se generan las fuentes de ingresos con la idea?	





**Universidad  
Indoamérica**

