

ÁLVAREZ Y ASOCIADOS

Proyecto de inversión



Descripción de un emprendimiento

- Planteamiento de un problema
- Actividad y tipo de emprendimiento
- Objetivo general del emprendimiento
- Beneficiarios del emprendimiento
- Necesidades que satisface
- Objetivo del emprendimiento



Actividad del emprendimiento

- ¿Qué beneficios o servicios ofrece el emprendimiento?
- ¿Quiénes serán los principales clientes?
- ¿En que zona geográfica se desarrollará el emprendimiento?
- ¿Con qué recursos se realizarán las actividades?
- ¿Cuáles serán las características de los colaboradores?

Evaluación social del emprendimiento

- ¿Este emprendimiento tiene una meta social?
- ¿Este emprendimiento mejorará en algo la situación social de la comunidad?
- ¿Mejorará la calidad de vida de los miembros de la comunidad? ¿Cómo?
- ¿Este emprendimiento genera empleo a la comunidad? • Exactamente, ¿Cuál problema social está buscando solucionar este emprendimiento?
- ¿Este emprendimiento aumentará las capacidades y destrezas de la población?



¿Para qué lo hacemos?

Finalidad lucrativa

Finalidad social

A photograph of two men in a modern office environment. One man, wearing glasses and a grey sweater, is seated at a wooden desk, looking at a large monitor. Another man is seated in the foreground, working on a laptop. The desk is cluttered with various items including a desk lamp, headphones, glasses of water, and a smartphone. The background features a brick wall and a window with a view of the outdoors.

Bussines Model CANVAS

Se trata de un instrumento que facilita la comprensión y el trabajo con el Modelo de Negocio Canvas, creado por Alexander Osterwalder, que entiende a la empresa como un todo. Se compone de nueve bloques que representan las áreas clave para el desarrollo de un emprendimiento.

FLUJOS DE INGRESO

Cómo obtenemos ingresos de nuestros clientes

MERCADO META

Quiénes son nuestros clientes

RECURSOS CLAVE

Recursos necesarios para llevar a cabo nuestra propuesta de valor

RELACIONES CON EL CONSUMIDOR

Cómo hacemos que el cliente se enamore de nuestra propuesta

CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Problema que solucionamos con nuestro producto o servicio

ACTIVIDADES CLAVE

Actividades necesarias que debemos realizar

CANALES

Cómo distribuir nuestra propuesta de valor a nuestros cliente

SOCIOS CLAVEA

Definir otros actores para asegurar el éxito de nuestro emprendimiento

ESTRUCTURAS DE COSTOS





Actividad en casa

Descarga el documento del siguiente enlace:

[https://docs.google.com/document/d/1cki_F9rVBsetWlT_NbWXWvtbotDPAFI6/edit?](https://docs.google.com/document/d/1cki_F9rVBsetWlT_NbWXWvtbotDPAFI6/edit?usp=sharing&ouid=117449823843732989423&rtpof=true&sd=true)

[usp=sharing&ouid=117449823843732989423&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/document/d/1cki_F9rVBsetWlT_NbWXWvtbotDPAFI6/edit?usp=sharing&ouid=117449823843732989423&rtpof=true&sd=true)

y elabora un plan de negocio en base a las necesidades o problemas que identificaste en las actividades realizadas con anterioridad.