**Anexo 4**

**Plan de emprendimiento**

**1. Resumen ejecutivo**

* Nombre del emprendimiento
* Nombre de la empresa
* Breve descripción del proyecto (qué es, a quién sirve)
* Problema que resuelve
* Propuesta de valor (qué lo hace único)
* Estado actual del proyecto (idea, prototipo, primeras ventas, en operación)

**2. Descripción del emprendimiento**

* Misión y visión
* Productos o servicios ofrecidos
* Industria o segmento
* Descripción del proyecto (¿qué es?, ¿a quién sirve?, ¿por qué es innovador?)
* Objetivos principales a corto y mediano plazo

**3. Propuesta de valor**

* ¿Qué diferencia al producto o servicio?
* Beneficios clave para el cliente
* Impacto social, ambiental o comunitario del emprendimiento
* Estrategias de sostenibilidad

**4. Análisis de mercado**

* Perfil de cliente ideal (cliente y segmento al que va dirigido)
* Tamaño de mercado
* Tendencias relevantes del sector
* Principales competidores
* Estrategia de diferenciación de la competencia
* Ventajas competitivas

**5. Estrategia comercial**

* Modelo de ingresos (ventas directas, suscripción, comisión, etc.)
* Canales de venta (físico, *online*, distribuidores)
* Estrategia de posicionamiento de marca
* Estrategia de crecimiento en ventas por tipo de clientes, ubicación geográfica, etc.
* Principales acciones de *marketing* y promoción
  + Estrategias digitales (redes sociales, *e-commerce*, SEO, SEM)
  + Estrategias físicas (eventos, relaciones públicas, activaciones)
* Retención de clientes
* Estrategia básica de fijación de precios

**6. Operación y equipo**

* Ubicación o forma de operar
* Proceso productivo o de prestación de servicios
* Logística
* Recursos básicos necesarios (infraestructura, tecnología, proveedores)
* Equipo humano y funciones principales
* Acciones enfocadas al beneficio y lealtad del personal
* Aspectos legales y regulatorios
* Gobierno corporativo (si se tiene)

**7. Plan financiero**

* Inversión inicial estimada, propia y financiada
* Costos principales (fijos y variables)
* Estimado de ingresos en el primer año
* Punto de equilibrio esperado (incluir fecha estimada)
* Proyecciones (al menos un año) y escenarios (optimistas, realistas, pesimistas)
* Si el negocio está en marcha: último balance general y estado de resultados (2025)

**8. Resumen de riesgos y retos clave**

* Análisis FODA
* Riesgos clave (internos: operativos, financieros, de gestión, etc.; externos: mercado, regulatorios, tecnológicos, etc.)
* Estrategias de mitigación de riesgos clave

**9. Cronograma de hitos**

* Lanzamiento del producto/servicio
* Primeras ventas
* Punto de equilibrio
* Expansión o mejora de operaciones
* Cronograma de inversiones