**Formulario Base para completar la Postulación Online**

**Convocatoria 2025**

**Categoría Proyectos de Negocios - Innovación Tecnológica**

**Incubadora de Empresas UNMdP**

Recomendamos completar el presente documento antes de cargar en la web el Formulario de Postulación Final a la VI Convocatoria Proyectos de Negocios 2024.

| Nombre del Proyecto |
| --- |

1. **Información general**

| Breve descripción del producto/servicio a brindar. Máximo palabras 30 |
| --- |
| Sector al que pertenece (industrial/tecnológico). |
| Datos de Contacto (referente del proyecto) - Nombre y Apellido |
| Mail de contacto: |
| Teléfono de contacto: |
| Domicilio (proyecto/referente): |
| Localidad:  |
| Provincia: |
| Teléfono (proyecto/referente):  |
| Presencia en redes del proyecto: |
| E-mail (proyecto/referente):  |
| Pág. Web del proyecto: |
| Otros: |
| Forma societaria actual (si corresponde, ej: S.A., SAS, monotributista, ninguna, etc): |
| CUIT (Si corresponde): |
| Año de inicio actividades: |
| A la fecha ¿Han realizado ventas?: |
| ¿El proyecto está vinculado a temas o grupos de investigación de la UNMDP, CONICET u otra institución? |

1. **Diagnóstico del proyecto**
2. Propuesta de valor

| Describa las problemáticas o necesidades de los clientes que se buscan mitigar o resolver con los productos-servicios ofrecidos: |
| --- |
| Qué beneficios recibe el cliente a través del producto/servicio ofrecido. |

1. Segmento de clientes

| ¿Cuáles son los distintos segmentos de clientes a los que apunta el emprendimiento? Describir y cuantificar. |
| --- |
| En caso de emprendimientos en funcionamiento, indicar quienes son sus clientes actuales. |
| ¿Quiénes son los competidores actuales directos e indirectos? |

1. Alianzas y redes de contacto

| ¿Existen alianzas con clientes y/o proveedores claves para el desarrollo del proyecto? |
| --- |
| ¿Ha formalizado acuerdos o convenios con terceros? ¿Quienes?  |
| ¿Reconoce otras entidades (institutos, universidades, empresas, personas, etc.) con las cuales considere estratégica una relación?  |
| ¿El funcionamiento de alguna etapa del proceso depende de entidades o personas externas al emprendimiento? |

**3. Equipo emprendedor**

*Al menos uno de los integrantes del EE tiene que pertenecer a la comunidad universitaria de la UNMDP.  Se considera integrante de la comunidad universitaria a estudiantes, docentes, investigadores, extensionistas, graduados/as, becarios/as, pasantes y/o personal universitario.*

| Cantidad de integrantes del equipo |
| --- |

1. **Datos Integrante 1:**

| Apellido y nombre: |
| --- |
| Fecha de nacimiento:  | Teléfono: |
| CUIL:  | E-mail:  |
| Domicilio:  |
| Localidad: |
| Calle: | Nro: Piso: Depto.: |
| Máximo nivel de estudios alcanzado: |
| Carreras, cursos o títulos obtenidos: |
| ¿Posee relación con la UNMdP? SI – NO |
| ¿Desarrolla sus actividades laborales en algún instituto de investigación de doble (UNMDP-CONICET-SIC) dependencia,? Especifique. |
| ¿Cómo se vinculó con el presente proyecto? |
| Cursos realizados relacionados con negocios, emprendedorismo: |
| Experiencias emprendedoras previas: |
| ¿Qué lo motiva a emprender? |
| ¿Qué función desempeña en el Proyecto? ¿Cuáles son sus tareas? |
| Dedicación semanal al Proyecto (en horas): |
| Describa sus principales fortalezas personales: |
| Describa sus principales debilidades personales: |

\*Agregar tantos integrantes como sea necesario

1. **Equipo**

| Persona del equipo emprendedor responsable de las comunicaciones en relación a la presente convocatoria: |
| --- |
| ¿Los integrantes del equipo emprendedor tienen asignadas tareas y objetivos específicos en relación al desarrollo del proyecto? Describa: |
| ¿Podría organizar/distribuir a los integrantes del equipo emprendedor (si corresponde) en áreas como las propuestas (u otras que consideren)? Producción-Operaciones: Ventas-Comercialización: Administración En I+D: Otras: |
| ¿Cuáles de los roles claves del proyecto consideran ya están cubiertos y cuáles faltan cubrir? ¿Cómo planea cubrirlos? |
| Describa cuáles consideran que son las principales fortalezas del equipo: |
| Describa cuáles consideran que son las principales debilidades del equipo: |
| Describa si existieron otras experiencias previas como Equipo Emprendedor: |
| ¿Se han realizado actividades de capacitación para los integrantes? ¿De qué tipo? ¿Cuándo? (Capacitaciones desarrolladas como parte de la actividad del proyecto-emprendimiento. No la formación previa ya descripta) |
| ¿Qué dedicación horaria semanal implica el proyecto? |
| ¿De qué manera realizan la toma de decisiones? |

**4. Grado de innovación**

| ¿En qué área innova su proyecto? (Producto; Servicio; Proceso; Diseño; Modelo de Negocios; Método de Organización) [Comentario] |
| --- |
| Describa en qué consiste la innovación: |
| ¿Cuál es la ventaja competitiva de su producto y/o negocio? ¿Cómo se va a diferenciar de la competencia? |

**5. Perfil tecnológico industrial**

| Describa el origen del desarrollo en que se basa el proyecto (desarrollo propio, producto de una tesis, una línea de trabajo dentro de un grupo de investigación, etc.): |
| --- |
| Describa técnicamente su producto/servicio: |
| Describa la tecnología o tecnologías en las que se basa: |
| Respecto a su prototipo o producto mínimo viable (MVP), ¿en qué nivel de madurez tecnológica (TRL) se encuentra el producto o servicio desarrollado?\*[[1]](#footnote-0) |
| ¿De qué capacidad de producción se dispone?  |
| ¿El desarrollo ha sido validado en laboratorio? |
| ¿Ha sido probado en campo o con potenciales clientes? |
| ¿Es necesario realizar desarrollos técnicos para alcanzar la etapa comercial? |
| ¿Son necesarios recursos particulares (máquinas, inversiones, etc) para una producción acorde con los requerimientos comerciales? |

**Aclarar condiciones bases**

**6. Impacto social, ambiental y económico**

| ¿Qué impacto económico tendría su implementación? |
| --- |
| ¿Qué impacto social tendría su implementación? |
| ¿Qué impacto ambiental tendría su implementación? |

**7. Solicitud de asistencia**

| ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta? |
| --- |
| ¿En qué aspectos considera que necesita apoyo? |

**8. Verificación condiciones obligatorias**

| ¿Su emprendimiento viola la propiedad intelectual de terceros? |
| --- |
| ¿Perjudica al medioambiente o a la población? |
| ¿Se trata de desarrollos bélicos? |
| ¿Se trata de actividades ilícitas? |

**9. Video pitch**

*Lineamientos para video pitch:*

* *Duración máxima: 3 minutos*
* *Debe estar presente al menos un cofundador.*
* *Muestre su prototipo, producto o servicio.*
* *Establezca una conexión emocional con su audiencia sonriendo, haciendo contacto visual y usando un lenguaje corporal abierto.*
* *Utilice un fondo liso.*
* *Ver ejemplos en la web y practicar reiteradas veces previo al envío del pitch final.*
* *Estructura recomendada:*
1. ***Empezar con "por qué":*** *Haga una declaración provocativa, incite a la curiosidad, sorprenda a la audiencia, cuente una historia, sea auténtico, cite a una persona influyente, comience con una imagen cautivadora, haga una pregunta, use el silencio, cuente una broma relevante.*
2. ***Discutir rápidamente el problema:*** *qué resuelven, cómo se les ocurrió, qué impacto tiene.*
3. ***Hablar sobre la solución:*** *cuál es la solución, resuelve todo el problema, cómo puede escalar dicha solución.*
4. ***Mostrar su prototipo:*** *cómo lo ha obtenido, que nivel de desarrollo tiene (TRL), ha recibido inversiones para desarrollarlo.*
5. ***Deslumbrar con la propuesta de valor:*** *cuál es la propuesta de valor, cuál es la ventaja competitiva respecto a lo que hay en el mercado, explique por qué es innovador.*
6. ***Explicar su modelo de negocio:*** *cuál es su modelo de negocio, explique la fuente de ingresos, como se lleva a cabo la puesta en marcha*
7. ***Terminar con un mensaje memorable:*** *Termine volviendo a su anécdota o idea inicial. Invite a su audiencia a una misión metafórica. Utilice la repetición para un cierre dramático. Haz una pregunta inusual. Inspíranos, termina con una cita.*

| Adjuntar enlace de video pitch |
| --- |

**10. Datos relevantes**

| Otros datos que considere relevantes: |
| --- |
| Archivos adjuntos (ej: estudio de mercado, plan de negocios, plan de factibilidad, imágenes de desarrollos, etc) |

1. [↑](#footnote-ref-0)