

MODALIDAD I: GENERADOR DE IDEAS DE NEGOCIO BASADAS EN EL CONOCIMIENTO

1) DATOS DEL PROMOTOR DE LA IDEA

Datos de contacto

Nombre y apellidos:

NIF:

Dirección postal:

Teléfono fijo:

Teléfono móvil:

Correo electrónico:

Universidad

UNIZAR

UPNA

UdL

UR

Vinculación con la Universidad:

Alumno

Titulación:

Egresado

Titulación:

Año de obtención de la titulación:

2) TÍTULO DE LA IDEA

3) BREVE DESCRIPCIÓN DE LA IDEA (máx. 2.000 caracteres)

En a de de 2019

Fdo (*).:

() Mediante la firma de esta solicitud, el promotor de la idea garantiza, a la organización de los Premios, que las idea presentada es original de su autor, siendo el único responsable por una infracción de cualesquiera derechos de terceros, quedando Campus Iberus exenta de responsabilidad en este sentido. De igual modo, se garantiza que la información suministrada no contiene información confidencial o secretos industriales de los participantes o de terceros.*

4) DOCUMENTACIÓN ADJUNTA

- 4.1. Fotocopia del DNI / Pasaporte de todos los promotores del equipo promotor.
- 4.2. CV resumido (max. 2 págs) de todos los miembros del equipo promotor.
- 4.3 Memoria, cuyo contenido y extensión quedan fijados en la siguiente plantilla



VII Edición PREMIOS
Iberus - CLH
“EMPRENDE”

Nombre del proyecto

Equipo promotor de la idea

Descripción de la idea

Resume brevemente en qué consiste la idea: el producto o servicio que ofrece, la necesidad que pretende cubrir, el ámbito geográfico en que se llevará a cabo y sus principales fortalezas y amenazas.

Socios / Aliados

Describe la red de proveedores y socios estratégicos que la idea necesita para que el proyecto funcione

Actividades principales

Describe las acciones más importantes que la empresa debe llevar a cabo para que la idea de negocio funcione

Recursos

Explica qué recursos necesita la empresa para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos del mercado y percibir ingresos

Canales de distribución

Describe la manera en que la empresa alcanzará el mercado elegido para llevar la propuesta de valor hasta los clientes

Propuesta de valor

Explica la manera en que la idea de negocio resuelve una necesidad en el mercado, así como el componente innovador que ofrece: por qué razón los clientes elegirían el producto/servicio que se ofrece

Cientes

Cómo la empresa se relaciona con los clientes y cuáles son los segmentos o grupos de personas o entidades que se quieren alcanzar con la propuesta de valor

Mercado

Describe la manera en que la empresa alcanzará el mercado elegido para llevar la propuesta de valor hasta los clientes

Estructura de costes

Cuáles son los costes asociados a la puesta en marcha del modelo de negocio

Fuentes de ingresos

Explica el modo en que la empresa va a generar ingresos de cada uno de los segmentos del mercado