



VIII Edición PREMIOS  
IBERUS - EXOLUM  
"EMPRENDE"

## 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



#### **4) DOCUMENTACIÓN ADJUNTA**

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



VIII Edición PREMIOS  
IBERUS - EXOLUM  
"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

**Solución del reto**

Especifica en cuál de los tres retos planteados participas y describe de qué manera tu idea o empresa pretende darle solución.

