

Estudio de pre factibilidad
PERFIL DE LA IDEA DE NEGOCIO

FECHA:		Asesor		No. F-1	
Centro de formación:			Alumno o egresado sena:		

NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO

--

DATOS PERSONALES

Promotores de la idea	No de c.c y lugar exp.	Formación Académica

Dirección:	Diagonal 64 d 35ª 12
Teléfono:	310 4670312
Correo Electrónico:	

NECESIDAD IDENTIFICADA

- ¿A que necesidad da respuesta su idea de negocio?
- ¿Si no se da respuesta a la necesidad, que consecuencias se derivan?
- ¿Qué productos se ofrecen en el mercado que satisfacen la necesidad planteada?

- Los productos o servicios que actualmente se ofrecen para solucionar la necesidad. ¿en que condiciones se están presentando?
- ¿Qué aspectos de diferenciación y de valor agregado presenta su producto respecto de los demás productos que se ofrecen en el mercado?

IDENTIFICACIÓN DE MERCADO

¿A que mercado va destinado su producto o servicio?

Ubicación geográfica

- ¿Qué canales de distribución utiliza la competencia para llegar a los clientes?
- ¿Qué canales de distribución utilizaría para hacer llegar su producto a los clientes?

- Conoce a su competencia?

ANALISIS DE LA COMPETENCIA

	Competidor # 01	Competidor # 02	Competidor # 03
Nombre			
Ubicación			
Tamaño			
Cubrimiento			
Debilidades			
Fortalezas			

- ¿Cuáles son las ventas competitivas de sus productos o servicio respecto a los de la competencia?

ANÁLISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL

- ¿A que sector económico pertenece su idea de negocio?
- ¿Qué aspectos conoce del sector industrial al que pertenece su idea de producto o servicio?

DISEÑO DE PRODUCTOS – ASPECTOS TECNOLÓGICOS

- ¿En que consiste el producto o servicios? (Detallar características):

- ¿Cuáles es el uso principal del producto o servicio?

- ¿Por qué considera que su idea de negocio es innovadora?

- Fortalezas actuales y potenciales (puntos fuertes, producto, de la gestión, de la comercialización y de la imagen) en los que piensa apoyarse para conseguir el éxito de su empresa.

ASPECTOS TECNOLOGICOS

- Materias primas e insumos básicos requeridos para la producción.
 - Los proveedores

	Proveedor # 01	Proveedor # 02	Proveedor # 03
Nombre			
ubicación			
Materiales que proveen			
condiciones de pago			

- Requerimiento de maquinaria y equipos (cantidad y clase).
- ¿Qué tipo de mano de obra en producción requiere? (calificado, no calificado)
- Descripción breve del proceso de producción:

ASPECTOS FINANCIEROS

ANALISIS DE COSTOS

¿Sabe calcular los costos unitarios de producción?	Poco pero si		
¿Tiene un estimado de sus posibles costos fijos mensuales?		¿Cuanto?	
¿Tiene un estimado de sus costos totales al mes?		¿Cuanto?	

LA RENTABILIDAD

¿Cuáles son los ingresos mensuales esperados?	
¿Qué rentabilidad espera de su negocio? (tome como referencia la competencia)	

A INVERSIÓN

¿Cuál es el monto de la inversión estimado para llevar a cabo su proyecto?:	
• Prototipo	
• Gastos PRE operativos	
-Gastos legales	
-Adecuaciones	
• Capital de trabajo (6 meses)	
Materiales	
-Nomina	
-Gastos legales	
• Activos fijos	
-maquinaria y equipo	
-Mubles y enseres	
-equipo de computo	
• Marca o patentes	
• Valor total:	

Indique hasta que cifra del costo a invertir en el proyecto usted puede cubrir

IMPACTOS

¿Qué impactos genera su idea de negocio? (medio ambientales, sociales, solución de cuello de botella, mejora en la calidad de vida, etc.)

Numero de empleos directos permanentes que generaría: Calificado: _____ No calificado: _____

- ¿Cuales riesgos podría afectar su negocio?(a nivel comercial, financieros, tecnológicos, productivos y legales). Enúncielos:

- ¿Cuáles son los aspectos que mas desconoce de él? (a nivel comercial, financieros, tecnológicos, productivo y legal). Enúncielos:

Firma: _____

Para uso del SENA: Comité de evaluación

Evaluador #1

Evaluador #2

Evaluador #3

Evaluador #4

Concepto: _____

