

Lineamientos para el Plan de Proyecto del Reto de Innovación: Juventud en Movimiento

Una categoría especial en el Programa Competencias Talento e Innovación de las Américas (TIC Américas), que promueve la integración socioeconómica de jóvenes migrantes, refugiados y desplazados venezolanos en Ecuador, Perú y la República Dominicana.

Este documento proporciona las pautas y los criterios que deben reflejarse en la elaboración de los proyectos registrados. Los Planes de Proyectos que aborden más de cerca estos puntos tendrán una ventaja competitiva. Los planes de proyectos deben tener al menos 12 y no más de 32 páginas, en formato de letra Arial 11, y deben incluir las siguientes secciones:

1. Resumen Ejecutivo

Responda las siguientes preguntas en no más de 500 palabras (Concreto y Conciso, y de forma narrativa)

- ¿Qué prioridad del Reto de Innovación resuelve su idea o proyecto?. Mencione cómo su propuesta responde a la misma
- ¿Cómo nace la idea de negocio, obstáculos superados, logros a la fecha?
- ¿En qué etapa se encuentra su proyecto?
- ¿Quién(es) se beneficia(n) directa e indirectamente de su idea o proyecto?
- ¿Cuál es el elemento diferenciador en su propuesta?
- ¿De qué forma su idea o proyecto responde a las necesidades o problemas de sus clientes o consumidores?
- Describe brevemente la inversión inicial requerida, y los principales indicadores financieros para su proyecto.

2. Innovación

Explique por qué su idea/proyecto es diferente, rentable e introduce algo novedoso

- Describa la propuesta de valor y sus características
- Explique cómo su propuesta combina la diferenciación, la rentabilidad y la oportunidad de mercado
- Explique la estrategia para acelerar el crecimiento de su proyecto/negocio

3. Viabilidad del Mercado

Describe el mercado objetivo y la estrategia para ofrecerle la propuesta de valor de tu proyecto/negocio

- Análisis del mercado.
 - Describe el mercado meta, segmento o nicho de mercado. ¿Quiénes se benefician directa e indirectamente?
 - Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
 - Oferta, demanda y competencia
 - Tendencias del mercado, comportamiento de clientes/consumidores, oportunidades existentes en el mercado objetivo
- Define la mezcla de mercadotecnia de tu proyecto/negocio (Producto/Servicio, precio, promoción, plaza)
- Ventaja competitiva sobre la oferta ya existente en el mercado
- Canal(es) de presencia en línea
- Logotipo del negocio
- Etiqueta y empaques de producto (Si aplica)
- Objetivos de mercadeo a corto y largo plazo
- Presenta las proyecciones de ventas para al menos 2 años de tu proyecto/negocio

4. Factibilidad Administrativa

Explica la filosofía, estructura organizacional y herramientas de gestión necesarias para tu proyecto/negocio

- Establece la misión y la visión del proyecto/negocio
- Estructura organizacional de tu proyecto/negocio. Incluye los roles de cada miembro del equipo
- Equipo del proyecto/negocio (campo de estudio/experiencia, habilidades particulares que aportan al proyecto/negocio)
- Aliados claves del proyecto/negocio
- Figura legal del negocio (si corresponde)
- Señale características intelectuales y patentes (Si corresponde)
- Señale la maquinaria, implementos y equipos necesarios para el proyecto/negocio

5. Factibilidad Financiera

Demuestra la rentabilidad financiera de tu proyecto/negocio

- Desglose de costos directos e indirectos, así como suposiciones generales (Personal, materiales/insumos, servicios, etc.)
- Estados Financieros (Balance General, Flujo de Efectivo y Estado de Pérdidas y Ganancias).
Nota importante: En el caso de no contar con registros financieros previos, proporcionar los

Estados Financieros Proyectados para los tres primeros/próximos años del proyecto.

- Inversión inicial y análisis del retorno de la inversión.
- Análisis de las necesidades de financiamiento
- Estrategia de inversión prevista para los próximos 12 meses.