



VII CERTAMEN DE EMPRENDEDORES DE UNEBA
¡LANZATE!!

CUESTIONARIO

Colaboran:



M.I. Ayuntamiento de Baena

INSTRUCCIONES PARA LA CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO

1. Deberá ser entregado con el resto de la documentación requerida en el punto B de las bases de participación en el certamen de emprendedores de UNEBA
¡¡LANZATE!!
2. El cuestionario no podrá exceder de una extensión de 30 páginas y deberá ser cumplimentado en soporte eléctrico (disket o cd).
3. Debe responder a todas las preguntas para la correcta evaluación del proyecto

DATOS BASICOS DEL PROYECTO

Marca, nombre comercial o nombre de la empresa.

Fórmula jurídica elegida por la empresa

Localización inicial de la empresa

Financiación necesaria:

- total de la inversión
- porcentaje de la financiación externa que se busca

PRESENTACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. Describa la oportunidad de negocio detectada y validada por parte de su empresa
2. Qué necesidades no cubiertas en el mercado viene a cubrir con su empresa
3. Comente la innovación o la mejora que aporta
4. Describa el hueco de mercado al que responde la idea

PRESENTACION DE LOS PROMOTORES DEL PROYECTO

5. Nombre, apellidos y dirección de los promotores del proyecto
6. Perfil de los promotores del proyecto (formación, experiencia profesional, éxito en el mundo laboral, etc.)
7. Describir las experiencias o habilidades de los promotores del proyecto para llevarlo a cabo.
8. Dedicación y responsabilidades en el proyecto empresarial de cada uno de los promotores

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

9. Describa en qué consiste la actividad de su proyecto o negocio
10. Cuales son las características técnicas fundamentales de la actividad
11. Elementos innovadores que incorpora su proyecto o negocio
12. Señalar los aspectos fundamentales que lo diferencian de la competencia

ESTUDIO DE MERCADO

13. Especifique cuales son las características del sector en el que se enmarca el producto o servicio, cual es su situación presente y su evolución prevista en el futuro
14. Determinar cuales son serán los clientes potenciales de la empresa. Describir el perfil de estos y decir por qué su oferta les puede resultar interesante.
15. Quien es su competencia, qué ventajas tiene frente a ellos, cuales son sus carencias; qué estrategia seguirán frente a la competencia futura
16. Quienes son sus proveedores, por qué los ha elegido y qué capacidad de negociación tiene con ellos.
17. Describa las características iniciales del producto o servicio
18. Indique el proceso de gestión de la calidad que seguirá
19. Sabe cual es su capacidad de producción. Con qué recursos humanos cuenta para ello, ¿tienen la preparación necesaria?.
20. Cual será la organización interna de la empresa (organigrama)

PLAN DE MARKETING

21. Cuales son los objetivos que se ha marcado con su plan de marketing:
 - cuota de mercado
 - cifra de ventas
 - beneficios
22. Cual es el posicionamiento elegido por su empresa en el mercado:
23. Explique como se distinguirá de su competencia
24. Especifique los atributos del producto en relación a :
 - calidad
 - marca
 - envase
 - etiquetado
25. ¿Cuál es la cartera de productos o servicios que ofrecerá su empresa?
26. ¿Cual es la política que utilizará para la fijación del precio, cuales serán los principales criterios para fijarlo.

27. Qué planificación desarrollará su empresa para que los lugares donde se va a vender su producto o servicio no queden en ningún momento desabastecidos.

28. Cual es el plan de comunicación planteado para su empresa para la consecución del posicionamiento deseado en el mercado-meta en el que va a actuar (publicidad, fuerza de ventas, promoción de ventas, patrocinio y relaciones públicas).

VIABILIDAD ECONOMICA FINANCIERA DE LA EMPRESA

29. Cual es la inversión inicial que piensa realizar, así como las inversiones que llevará a cabo en los tres próximos años.

30. Cual es su capacidad de financiación, tanto propia como ajena.

31. Posibilidad de subvenciones e incentivos

32. Cuales son sus previsiones de ingresos, gastos, cobros y pagos

33. Cuales son las previsiones de beneficios

34. Indíquenos su cuenta de resultados provisional para los tres próximos años

34. Indíquenos su balance de situación para los tres próximos años.