**Propuesta Ejecutiva** | **Aterrizando en el Valle**

**1.- DATOS GENERALES:**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Título del proyecto*** |  |
| Lider del Proyecto | *Nombres y apellidos* |  |
| *Correo electrónico* |  |
| *Teléfono de Contacto* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SUJETO DE APOYO | *Nombre* |  |
| *Municipio* |  |
| *Industria* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DE LA PROPUESTA | *Impacto social* |  |
| *Impacto económico* |  |
| *Impacto innovación* |  |

**2. MONTO SOLICITADO**

Por favor especifique el monto total del proyecto y el monto solicitado al programa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | **MONTO (en pesos)** |
| Monto solicitado al programa | **$** |
| Monto total del proyecto | **$** |
| Monto solicitado al programa (en porcentaje) | **%** |
| Monto aportado por sujeto de apoyo+organismos vinculados (en porcentaje) | **%** |

**3.- DETALLES DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **3.1 Etapa de desarrollo de la solución propuesta.**(seleccione sólo una opción) |  | Desarrollo experimental |
|  | Escalamiento pre-comercial |
|  | Escalamiento comercial |
|  | Listo para el mercado |
|  | En uso comercial |
| **3.2 ¿Qué es?** (máximo 25 palabras). |
|  |
| **3.3 ¿Qué hace?** (máximo 25 palabras). |
|  |
| **3.4 Describa su solución como si se lo explicara a un niño de 5 años.** |
|  |
| **3.5 Describa por qué su solución es de base tecnológica.** |
|  |

**4.- MODELO DE NEGOCIO**

|  |
| --- |
| **4.1 Describa para quién está creando valor y quiénes son sus clientes más importantes** (máximo 120 palabras). |
|   |
| **4.2 Describa el valor que su solución está agregando a sus clientes** (máximo 120 palabras)**.** |
|   |
| **4.2 Describa cuáles son los costos más importantes en su modelo de negocio** (máximo 120 palabras)**.** |
|   |

**5.- BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN**

Las **características** son cómo está compuesta la solución, lo que hace o lo que es, mientras que los **beneficios** son las ventajas que estas características aportan a su cliente. El **valor** es el impacto en el negocio de estos beneficios. Describa **al menos cinco** características que tiene su solución de acuerdo a la siguiente tabla.

Por ejemplo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CARACTERÍSTICA** | **BENEFICIO** | **VALOR** |
| La pintura anti-graffiti está hecha de una resina de acrílico uretano. | La resina de acrílico uretano hace que el graffiti no quede impregnado en la pared y pueda ser retirado con agua y jabón | El costo de mantenimiento de la pintura de los edificios disminuye a casi una tercera parte, al no tener que ejercer costos de pintura de exteriores con tanta frecuencia. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CARACTERÍSTICA** | **BENEFICIO** | **VALOR** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**6.- VALIDACIÓN COMERCIAL**

|  |
| --- |
| **6.1 Describa el segmento de clientes donde se llevará a cabo la validación comercial.** |
|  |
| **6.2 Describa la estrategia para transferir su solución a otros actores empresariales/industriales.**  |
|  |
| **6.3 Describa cuáles son las características que considera más importante que evalúe ese segmento de clientes.** |
|  |

**7.- PROYECTO DE VALIDACIÓN COMERCIAL**

**.**

|  |
| --- |
| **7. 1 Especifique el segmento de clientes al que estará dirigido el PMV, la justificación de dicho segmento** |
|  |
| **7.2 Mencione cuales son los objetivos de la validación** |
|  |
| **7.3 Descrina cómo llevará a cabo la validación comercial** |
|  |
| **7.4 Mencione cual es la hipótesis a validar en relación al modelo de negocios** |
|  |

**7.5 Especifique los detalles del uso del recurso, los costos y cronograma de actividades**

**7.6 Descripción del proponente:**

|  |
| --- |
| **7.6.1 En cuanto a su experiencia en el tema de productos mínimos viables, con propuestas que demuestren al menos haber concluido la etapa 4 de la herramienta “Etapas de Maduración Tecnológica” (TRL- Technology Readiness Level de la NASA)** |
|  |

**8- SIGUIENTES PASOS**

|  |
| --- |
| **8.1 Describa de manera puntual los pasos a realizar una vez que se obtenga el resultado de la validación comercial. Estos pasos deben ser concretos, tener un tiempo de ejecución y deben ser medibles.** |
|  |

**9.- BENEFICIO**

|  |
| --- |
| **11.1 Escriba cuál es el beneficio que espera obtener si el apoyo le es otorgado** (máximo 100 palabras) |
|  |

**10. ANEXOS.** Por favor anexe a esta solicitud los siguientes documentos:

**10.1** Evidencia del funcionamiento de la solución propuesta en un ambiente relevante.