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

**1.- NOMBRE DEL PROYECTO** (máximo 10 palabras)**:**

**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**

Por favor anexe\* el proyecto en dónde especifique cómo llevará a cabo la validación comercial, especificando el segmento de clientes al que estará dirigido, la justificación de dicho segmento, objetivos de la validación, los detalles del uso del recurso, los costos, el tiempo de ejecución y cronograma de actividades.

**\*Incluir documento como Anexo al final.**

**10- SIGUIENTES PASOS**

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.

**11.- BENEFICIO**

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

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

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