



**GUÍA PARA COMPLETAR EL
FORMULARIO ONLINE PARA PRESENTACIÓN DE PROYECTO
PREMIO ILAN A LA INNOVACIÓN UNIVERSITARIA UTN**

Antes de completar el formulario te recomendamos leerlo previamente.
De surgirte alguna inquietud, podés enviar las consultas puntuales al mail
de contacto que se encuentra en la página www.innovaimpacto.utn.edu.ar

A- DATOS DEL ESTUDIANTE REPRESENTANTE DEL PROYECTO:

Nombres:

Apellido:

Fecha de nacimiento:

DNI:

Domicilio:

Localidad:

Provincia:

Correo electrónico:

Cel:

N° de Legajo:

Facultad Regional:

Carrera que cursas:

Año de cursado:



B - PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1. Título del Proyecto

2. Descripción del proyecto. Contanos de que se trata.

3. Todo emprendimiento soluciona o mitiga algún problema. Explica cuál es el problema, por qué es un problema y a quién afecta este problema en la actualidad.

4. ¿Como proponen solucionar este problema?

5. ¿Es innovador para la región? ¿Por qué?

6. Selecciona la temática que abarcará el proyecto:

Educación

Salud

Ciencia

Transformación social



Medio ambiente

Tecnologías

Paz

Otro

7. Describinos de que se trata el producto y/o servicio tecnológico del proyecto y como lo llevarán adelante.

8. ¿Tendrá impacto positivo (ambiental y/o social)? Contanos cual es y porqué

9. Características principales

Señalar las características principales del producto y/o servicio

10. Funcionalidades

Describe cuáles son los usos, funciones, utilidades del producto y/o servicio



11. Ventajas

Indique las ventajas más significativas del producto y/o servicio

11. Debilidades

Indique cuáles considera son las debilidades del producto y/o servicio

12. ¿En que etapa se encuentra el proyecto?

Producto mínimo viable
Prototipo en desarrollo
Funcional sin ingresos
Funcional con ingresos

13. En base a este proyecto ¿La intención del equipo es llevarlo al mercado en el corto plazo? Si ya está en el mercado, poner no aplica.

B- DESCRIPCION DEL MERCADO

14. Mercado al que apunta el proyecto

Describa brevemente el sector económico al que apunta su producto/proceso/servicio y tendencias, si las tuviera (ejemplo: el sector de cosmética a nivel mundial/o en determinado mercado, alcanzó en el año ... x millones de dólares)

15. Clientes potenciales

Mencionar potenciales clientes a nivel nacional y/o internacional al que apuntan.

16. Competidores

Quienes ofrecen soluciones similares a la suya. Mencionar las razones por la que su proyecto tiene una mejor propuesta de valor para los clientes y en que se diferencian de los que ya existen.

C- MODELO DE NEGOCIOS

17. ¿Cómo generarán ingresos a través de la venta de productos, servicios o la monetización de otros recursos para que sea sustentable y pueda crecer?

Ejemplo: Por suscripción



Los clientes pagan de manera recurrente (mensual o anual) por acceder a un servicio o producto

Modelos negocios para tener en cuenta:

B2B (Business to Business)

Este modelo se refiere a empresas que venden sus productos o servicios a otras empresas. Ejemplos incluyen proveedores de software corporativo, servicios de consultoría, o fabricantes de insumos industriales.

B2C (Business to Consumer)

Aquí las empresas venden directamente al consumidor final. Este es el modelo más visible y común, que abarca desde tiendas de ropa hasta servicios de streaming.

C2C (Consumer to Consumer)

En este modelo, los consumidores venden productos o servicios a otros consumidores, generalmente a través de sitios en línea que facilitan la transacción.

C2B (Consumer to Business)

Se refiere a cuando individuos (consumidores) venden productos o servicios a empresas. Un ejemplo típico es cuando creadores de contenido o influenciadores negocian con empresas para promocionar productos.

Marketplace

Este modelo conecta a vendedores y compradores en un sitio web. La empresa que maneja el marketplace no vende directamente productos, sino que facilita las transacciones entre terceros.

Suscripción

Los clientes pagan de manera recurrente (mensual o anual) por acceder a un servicio o producto. Es un modelo muy común en servicios digitales, entretenimiento o incluso productos físicos (cajas de suscripción).

Freemium

Se ofrece un servicio básico de manera gratuita, pero con opciones pagadas para acceder a funciones avanzadas o premium. Esto es común en aplicaciones de software y servicios en línea.

Franquicia

Una empresa permite a otras personas o entidades usar su marca, modelo de negocio y procesos a cambio de una tarifa o porcentaje de ventas. Es popular en sectores como el de alimentos, retail y servicios.

Publicidad

El negocio ofrece servicios o productos de manera gratuita, pero monetiza a través de la publicidad que muestra a sus usuarios. Esto es común en medios de comunicación y redes sociales.

E-commerce



Implica la venta de productos o servicios a través de un sitio. Puede combinarse con otros modelos (como B2C o B2B), pero el elemento clave es que el canal de venta principal es online.

18. ¿Cuáles son los costos de llevar adelante el proyecto?

19. ¿Cuál es la inversión necesaria para poner el producto en el mercado?

C. EQUIPO

20. ¿Cómo está integrado el equipo

21. ¿Cuál es el rol de cada integrante en el proyecto?

22. ¿Qué conjunto de habilidades y experiencias tiene cada miembro del equipo para llevar adelante el proyecto?



PARA FINALIZAR:

23. ¿Cómo empezaron este proyecto, ¿cómo surgió la idea?

24. ¿Porque consideran que su equipo debería ganar el Premio ILAN a la Innovación Universitaria UTN?



ANEXO I

DATOS DE CADA ESTUDIANTE MIEMBRO DEL EQUIPO:

Nombres:

Apellido:

Fecha de nacimiento:

DNI:

Domicilio:

Localidad:

Provincia:

Cód. Postal:

Tel:

Móvil:

Correo electrónico:

N° de Legajo:

Facultad Regional:

Carrera que cursas:

Año de cursado:

Dedicación estimada al proyecto (hs/mes):





ANEXO II

ASPECTOS FINANCIEROS

¿Qué necesidades has detectado como prioritarias para llevar tu producto o servicio al mercado? Estimar precios de los bienes necesarios para poner en marcha el Proyecto.

	Monto (pesos)
Bienes de capital	
-	
-	
-	
-	
Materiales / Insumos	
-	
-	
-	
-	
RRHH	
-	
-	
-	
-	
-	
Infraestructura edilicia	
-	
-	
-	
Marketing	
-	
-	
-	
Servicios a Subcontratar	
-	
-	
-	
Otros	
TOTAL	



ANEXO III

CONTENIDO DEL VIDEO PITCH

En un video de 3 minutos como máximo, deberán contar sobre el proyecto que están presentando lo siguiente:

- 1-De que se trata el proyecto
- 2-La problemática que están abordando
- 3-La solución que proponen
- 4-El producto y/o servicio, su tecnología
- 5-El mercado: a quién está dirigido, a quiénes le solucionan el problema
- 6-Modelo de negocios: cómo van a ganar dinero
- 7-El equipo: quienes son los miembros del equipo y porque son ideales para llevar adelante el proyecto.

Recuerden que pueden agregar fotos mientras están hablando, filmar el producto y lo ideal es que participe todo el equipo.

Sugerencia: Hay muchos ejemplos de videos pitch en internet, pueden tomar ejemplos para inspirarse.