



CRIE

< CENTRO REGIONAL DE
INCUBACIÓN EMPRESARIAL >

**GUÍA DE DESARROLLO POR PROCESO
DE EMPRENDIMIENTO**



1. **Análisis de mercado:**

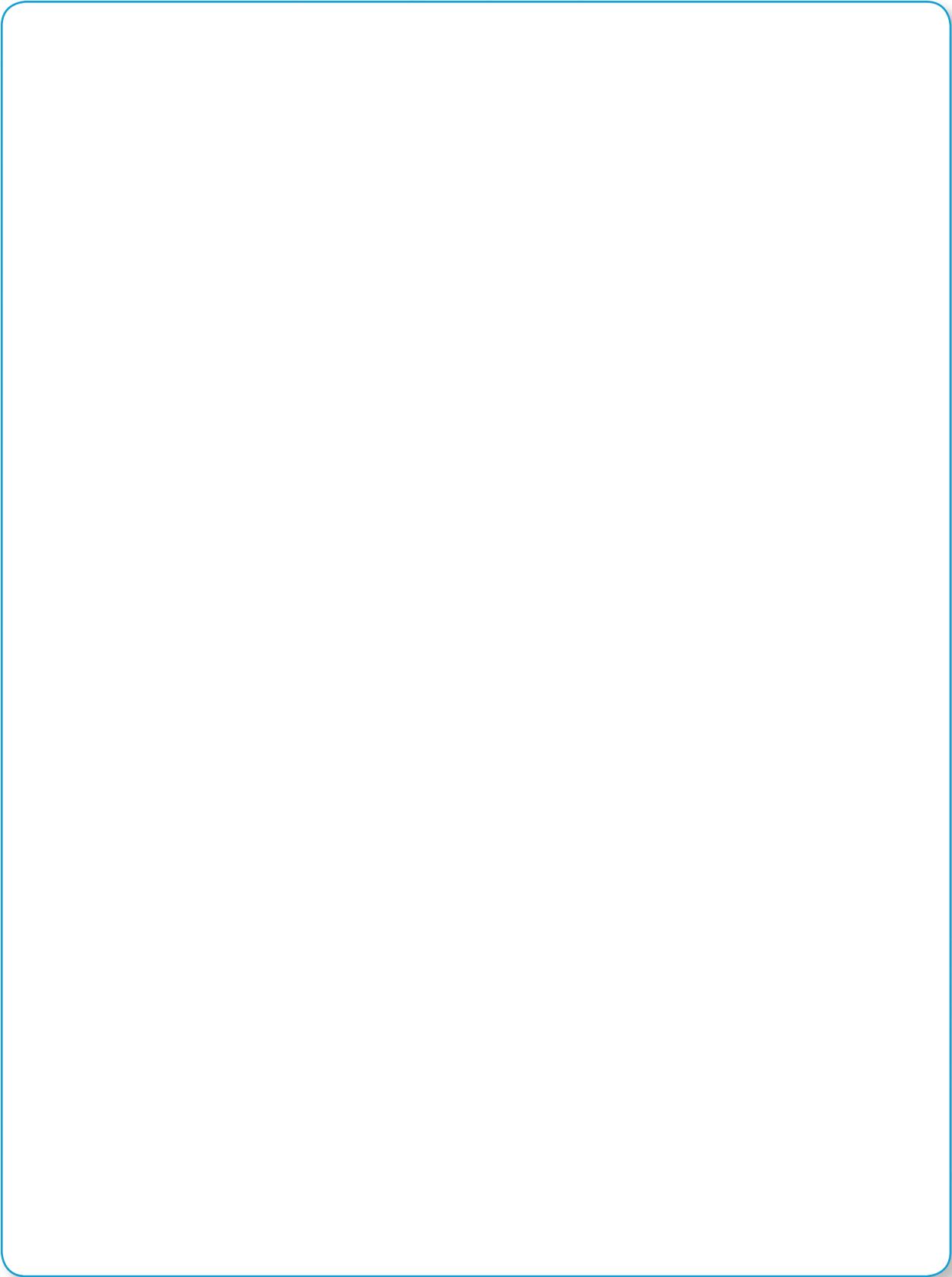
- **Objetivo:** Evaluar la viabilidad y el potencial de mercado del emprendimiento.

- **Pasos:**

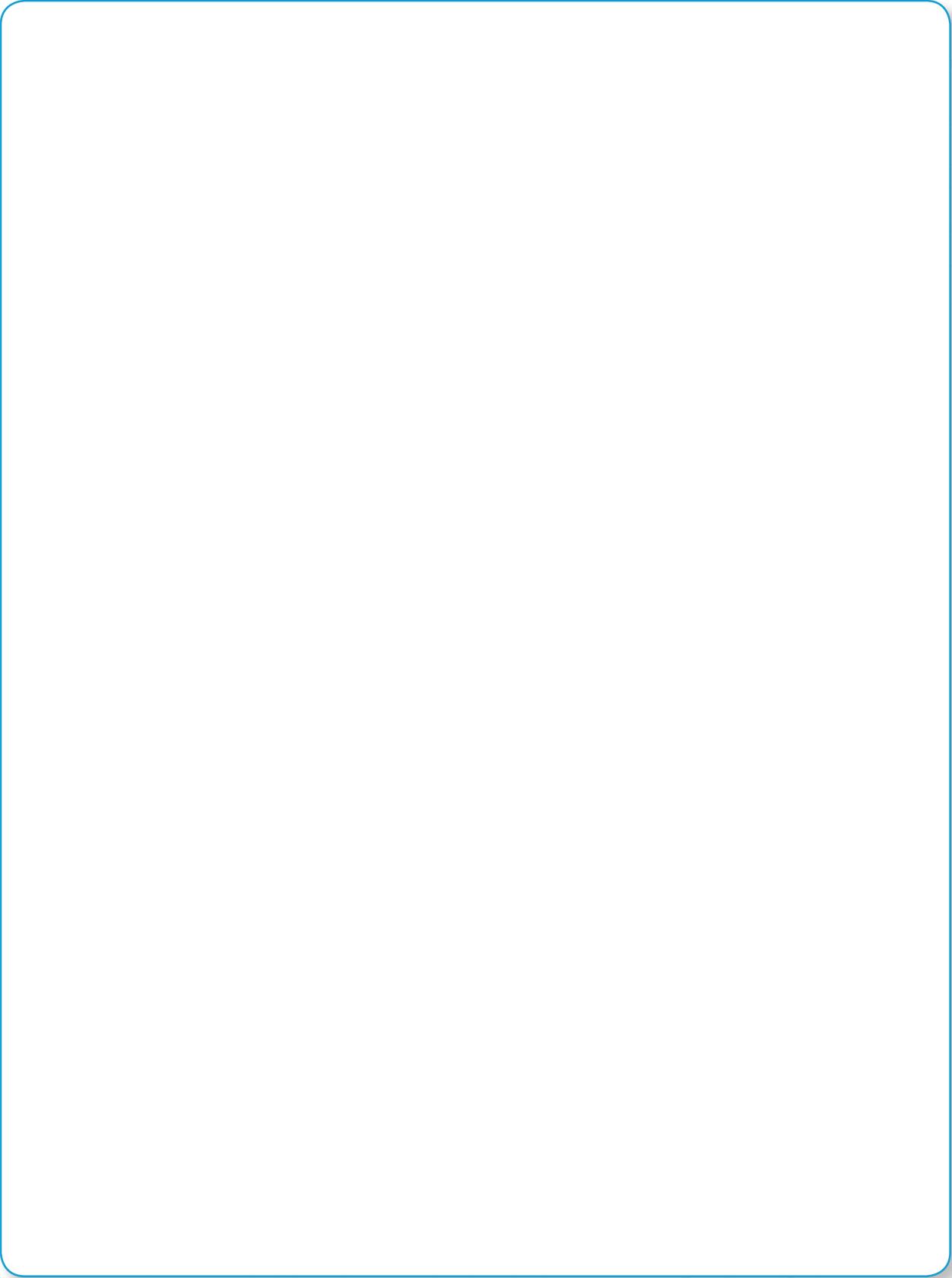
- Generar una encuesta (Google Forms) que logre:

1. Identificar el mercado objetivo y su tamaño.
2. Analizar las tendencias del mercado y las necesidades del cliente.
3. Investigar a la competencia y su posición en el mercado.
4. Determinar oportunidades y amenazas para el negocio.
5. Recopilar datos demográficos, geográficos y de comportamiento del consumidor.

Anotaciones análisis de mercado:



Anotaciones análisis de mercado:





2. Análisis de rentabilidad:

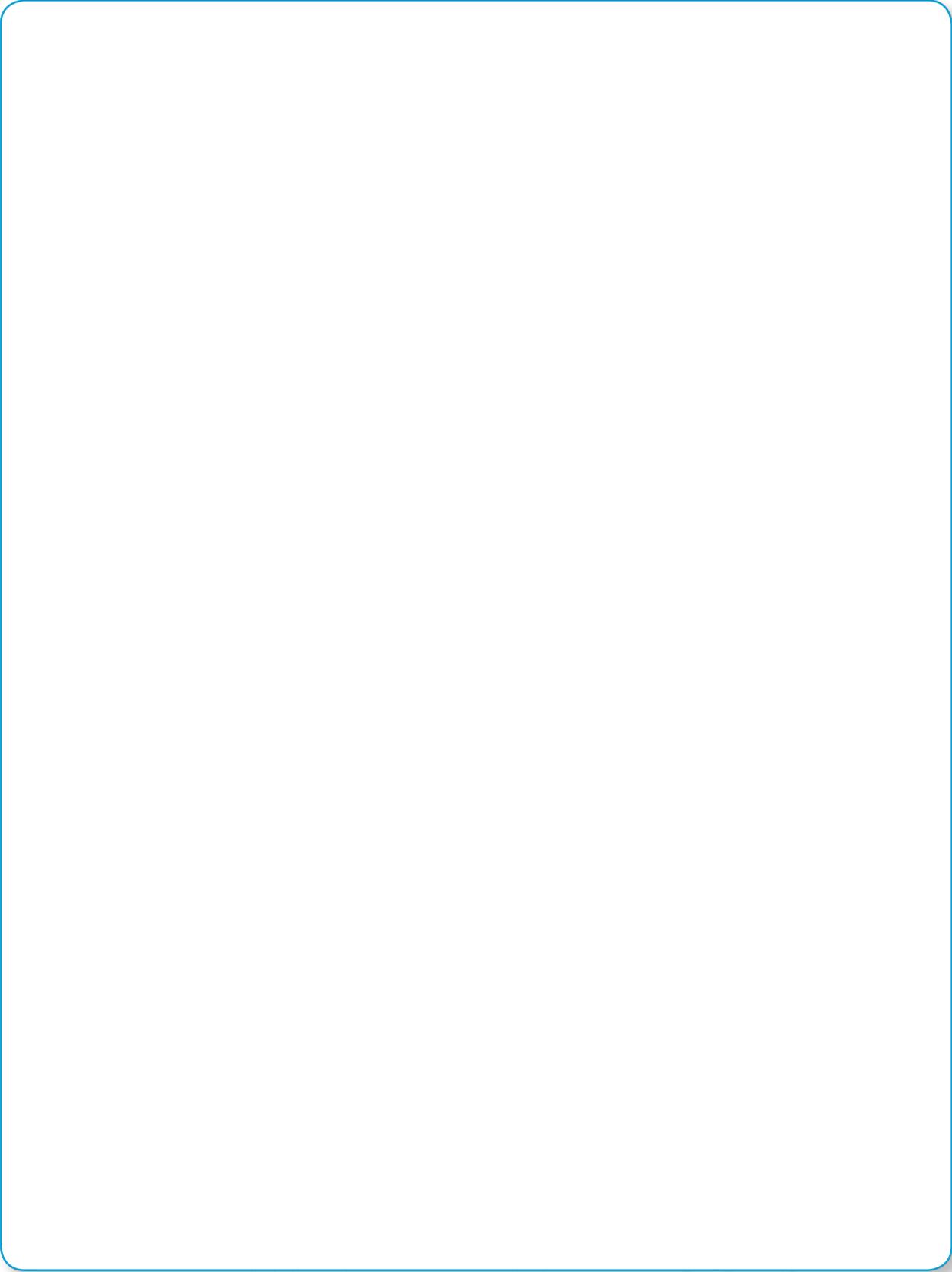
• **Objetivo:** Evaluar la capacidad del proyecto para generar beneficios.

• **Pasos:**

En una hoja de excel:

1. Estimar los costos de producción, distribución y comercialización.
2. Calcular los precios de venta y márgenes de beneficio.
3. Proyectar los ingresos esperados en diferentes escenarios.
4. Realizar un análisis de punto de equilibrio para determinar el nivel de ventas necesario.
5. Evaluar la rentabilidad del proyecto a corto, medio y largo plazo.

Anotaciones análisis de rentabilidad:



Anotaciones análisis de rentabilidad:





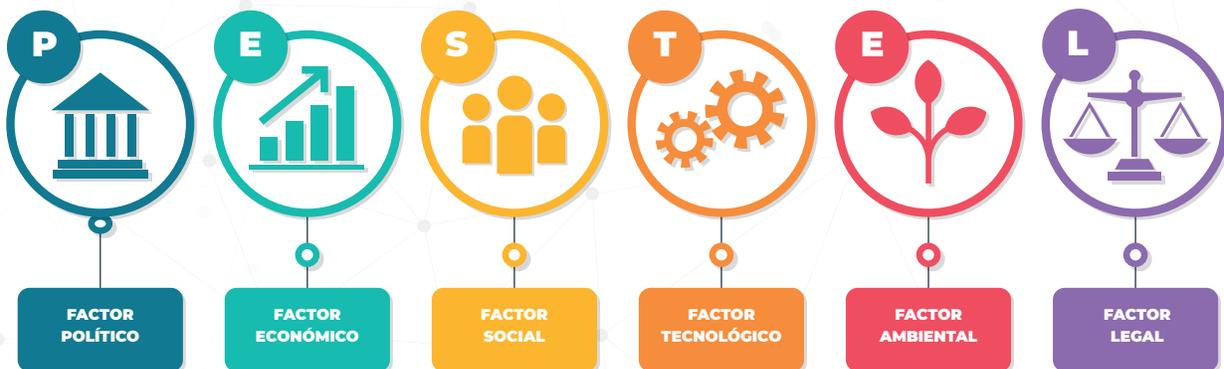
3. Análisis PESTEL:

• **Objetivo:** Identificar factores externos que puedan afectar al negocio.

• **Pasos:**

Escribir en el formato de la página 8

ANÁLISIS PESTEL



1. Analizar el entorno político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal.
2. Identificar tendencias y cambios en cada uno de estos ámbitos.
3. Evaluar cómo estos factores pueden impactar en el negocio y sus operaciones.
4. Identificar oportunidades y amenazas derivadas del análisis PESTEL.
5. Formular estrategias para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas.

Anotaciones análisis PESTEL:

P

E

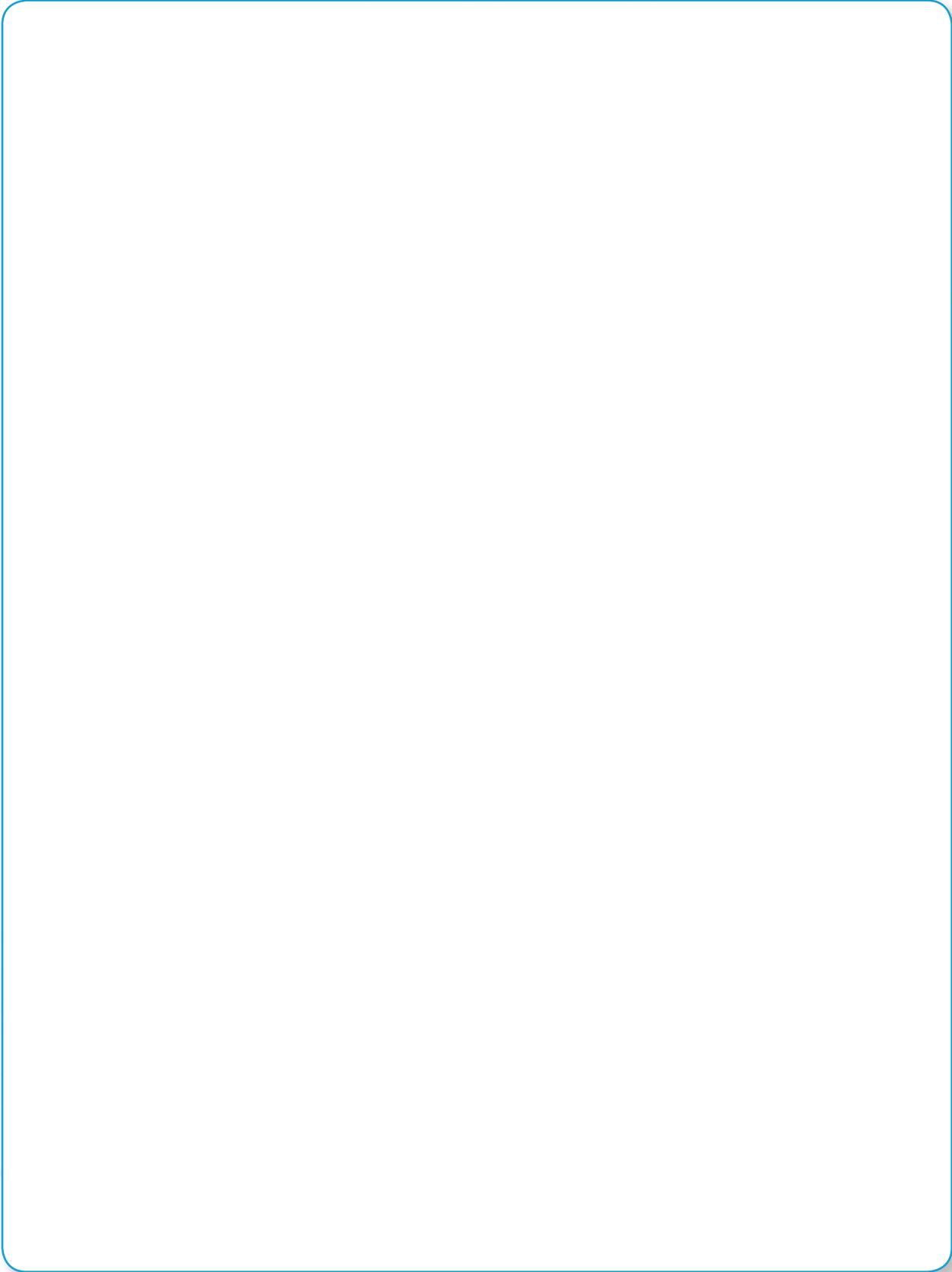
S

T

E

L

Anotaciones análisis PESTEL:





4. Modelo CANVAS:

• **Objetivo:** Describir de manera visual el modelo de negocio del emprendimiento.

Definir en el formato de la página 10:

Modelo de negocio CANVAS		Diseño para:	Diseñado por:	Fecha:	Versión:
Alianzas estratégicas	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con los clientes		Segmento de clientes
	Recursos clave		Canales de distribución		
Estructura de costos		Flujos de ingreso			

• **Pasos:**

1. Identificar segmentos de clientes clave.
2. Definir propuestas de valor únicas.
3. Establecer canales de distribución y relaciones con clientes.
4. Describir las actividades clave y los recursos necesarios.
5. Analizar la estructura de costos y las fuentes de ingresos.

Anotaciones modelo CANVAS:

Diseño para:		Fecha:		Versión:	
Modelo de negocio CANVAS		Segmento de clientes 		Flujos de ingreso 	
Relación con los clientes 		Propuesta de valor 		Estructura de costos 	
Actividades clave 		Recursos clave 		Canales de distribución 	
Alianzas estratégicas 					

Anotaciones modelo CANVAS:

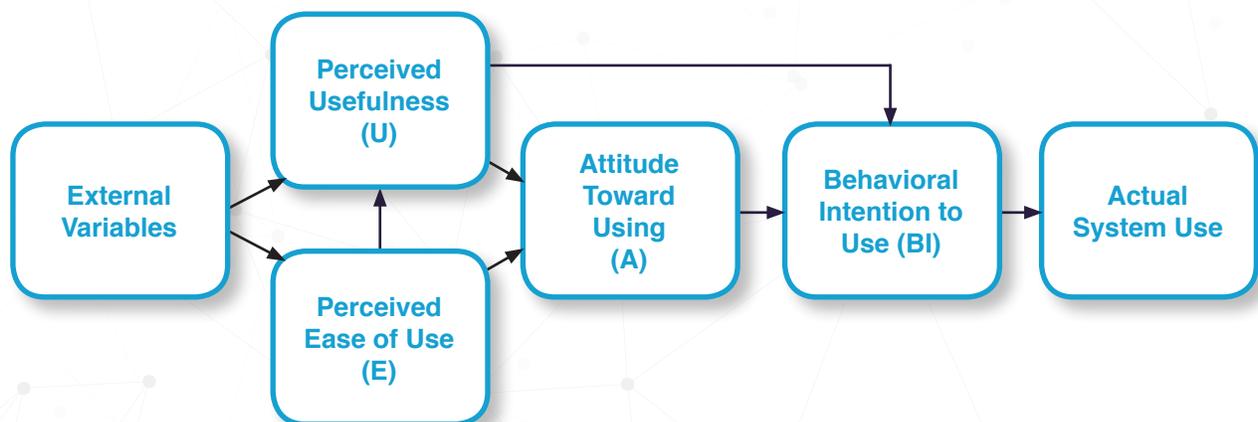
Alianzas estratégicas	
Actividades clave	
Propuesta de valor	
Relación con los clientes	
Segmento de clientes	
Recursos clave	
Canales de distribución	
Estructura de costos	
Flujo de ingreso	



5. Análisis de la aceptación tecnológica:

• **Objetivo:** Evaluar la disposición del mercado para adoptar la tecnología relacionada con el proyecto.

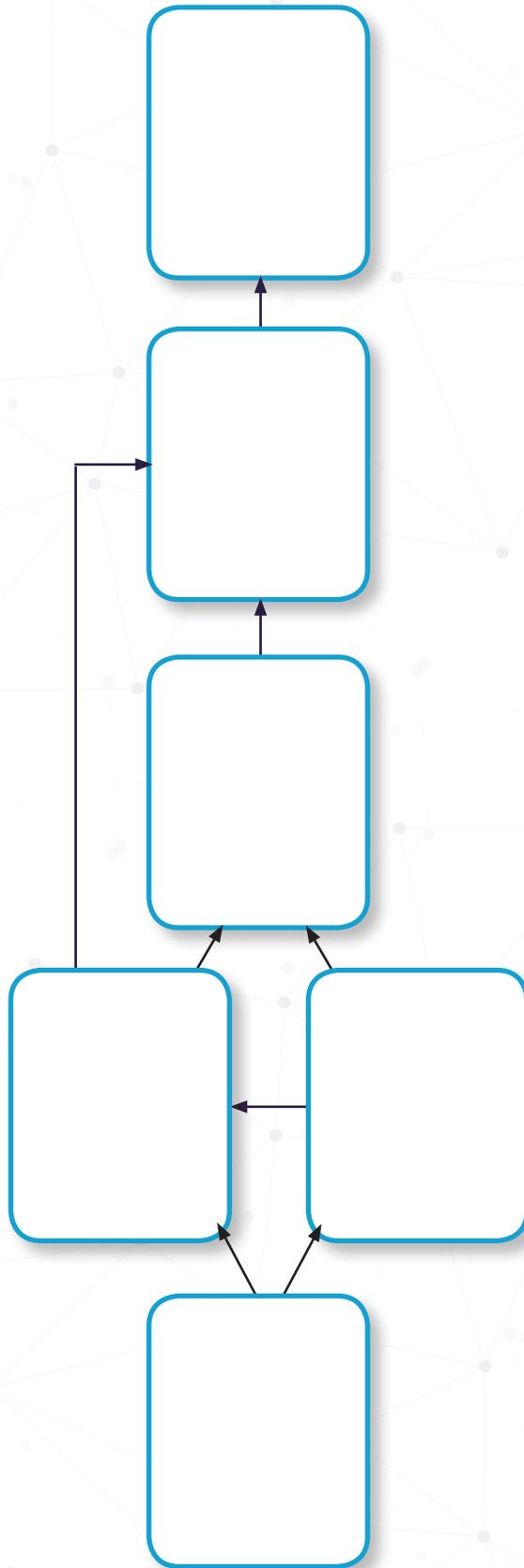
Definir en el siguiente formato:



• **Pasos:**

1. Identificar las tecnologías relevantes para el proyecto.
2. Evaluar la demanda del mercado para estas tecnologías.
3. Analizar la competencia y su nivel de adopción tecnológica.
4. Investigar tendencias tecnológicas y su impacto en el mercado objetivo.
5. Establecer estrategias para promover la aceptación y adopción de la tecnología.

Anotaciones aceptación tecnológica:



Anotaciones aceptación tecnológica:





6. Cómo presentar el producto mínimo viable:

- **Objetivo:** Explicar de manera clara y concisa la solución ofrecida por el producto mínimo viable.

Desarrollar el producto mínimo viable en físico (Indispensable)

- **Pasos:**

1. Describir el problema que resuelve el producto.
2. Explicar las características principales del producto.
3. Mostrar cómo el producto satisface las necesidades del cliente.
4. Demostrar la viabilidad técnica y económica del producto.
5. Desarrollo de modelo físico
6. Obtener retroalimentación del público objetivo para iterar y mejorar el producto.

Anotaciones como presentar un producto mínimo viable:



Anotaciones como presentar un producto mínimo viable:





7. Imagen corporativa:

- **Objetivo:** Definir la identidad visual y comunicativa del emprendimiento.

- **Pasos:**

- Presentar los siguientes elementos:

1. Crear un logotipo y elementos de diseño que reflejen los valores de la empresa.
2. Desarrollar un manual de identidad corporativa que establezca pautas para el uso de la marca.
3. Diseñar materiales de comunicación, como tarjetas de presentación, folletos y sitio web.
4. Establecer una voz y tono para la comunicación de la empresa.
5. Mantener coherencia en todos los puntos de contacto con el cliente.

Anotaciones imagen corporativa:

Anotaciones imagen corporativa:



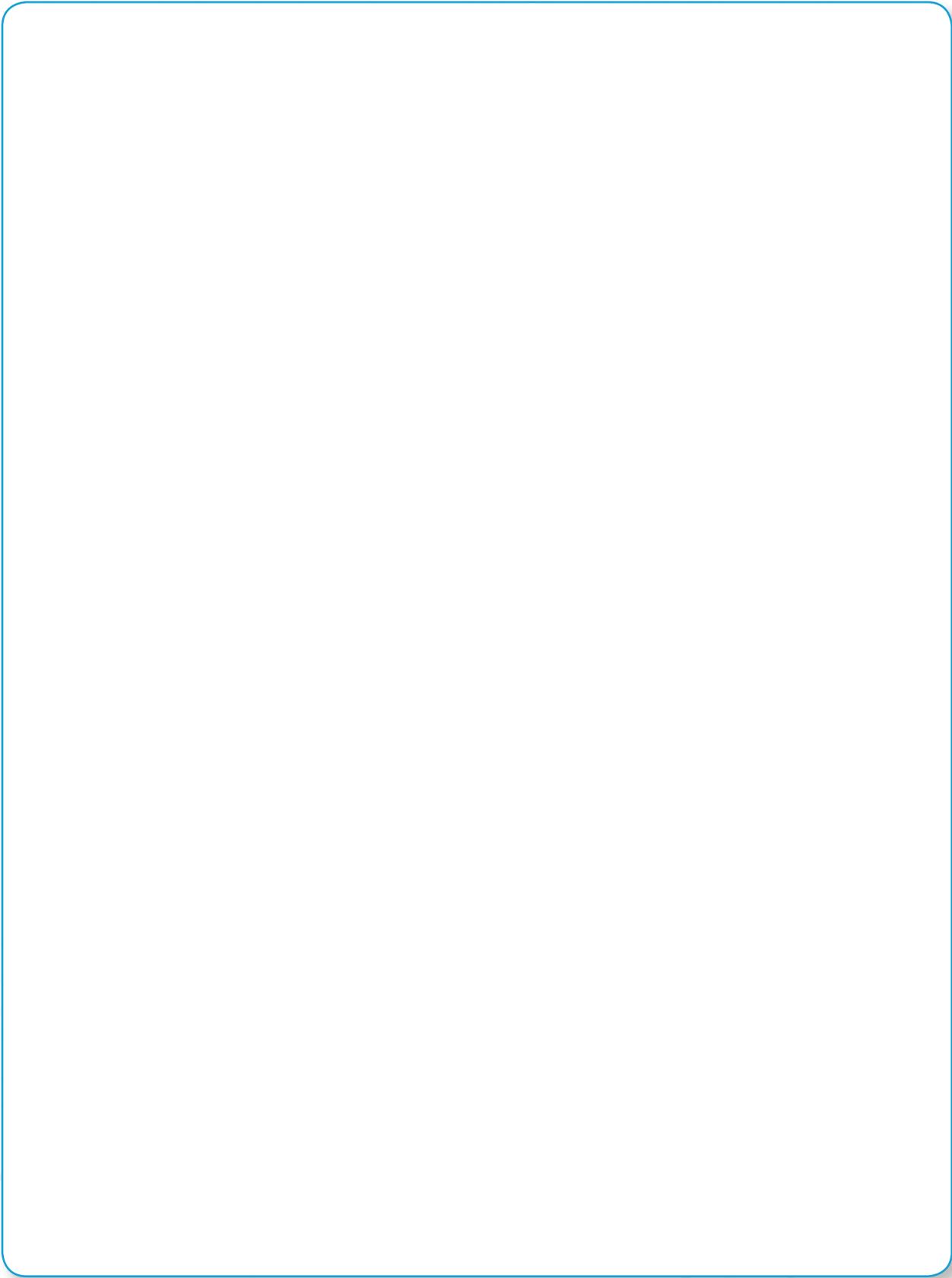
8. Razones del porqué escogieron el régimen legal y fiscal de la empresa a desarrollar:

• **Objetivo:** Explicar las decisiones tomadas en cuanto al marco legal y fiscal del negocio.

• **Pasos:**

1. Analizar las opciones disponibles en términos de estructura legal y régimen fiscal.
2. Considerar los beneficios y limitaciones de cada opción.
3. Evaluar el impacto en la responsabilidad legal, carga fiscal y facilidad de administración.
4. Consultar con expertos legales y contables si es necesario.
5. Seleccionar el régimen legal y fiscal que mejor se adapte a las necesidades y objetivos del negocio.

Anotaciones régimen fiscal y legal de la empresa:



Anotaciones régimen fiscal y legal de la empresa:





9. Desarrollo del pitch para lograr presentar el emprendimiento:

- **Objetivo:** Preparar una presentación convincente del proyecto ante inversores, socios potenciales o clientes.

- **Pasos:**

De acuerdo a los siguientes formatos de la página 27:

ELEVATOR PITCH, ELEVATOR PITCH ESTRUCTURA

OJO NO DEBE DURAR MAS DE 5 MINUTOS

1. Identificar los aspectos clave del negocio a destacar en la presentación.
2. Estructurar la presentación en secciones claras, como el problema, la solución, el mercado, el modelo de negocio y el equipo.
3. Desarrollar un discurso claro y persuasivo que capte la atención del público.
4. Utilizar elementos visuales, como gráficos y demostraciones, para complementar la presentación.
5. Practicar la presentación para mejorar la fluidez y la confianza al hablar frente al público.

ELEVATOR PITCH

DESCRIBE QUIEN ERES

¿Cuál es tu trayectoria?
 ¿Cómo decidiste empezar con este proyecto?
 ¿Hay alguna anécdota personal que describe porque estás en el lugar que estás?

DESCRIBE QUE ES LO QUE HACES

¿Cuál es la idea?
 ¿A quién está dirigido el proyecto?
 ¿Cómo monetizar el proyecto?
 ¿Qué problema resuelve?

DESCRIBE PORQUE ERES ÚNICO

¿En que es innovador el proyecto?
 ¿Quiénes son los competidores de tu proyecto?
 ¿Qué es lo que te distingue de la compañía?
 ¿Cuáles son las barreras de entrada?

DESCRIBE HACIA DONDE TE DIRIGES

¿Dónde ves posicionado el proyecto en 6 meses, 1 año, 3 años?
 ¿Cómo planeas la expansión?
 ¿Tienes algún plan definido de éxito?
 ¿Describe tus objetivos?

Cuenta una HISTORIA que emocione

ELEVATOR PITCH - ESTRUCTURA

	¿Quién eres?	¿Qué haces?	¿Porqué eres único?	¿Hacia dónde vas?
Tiempo sugerido	1 minuto	1 a 5 minutos	1 a 5 minutos	1 minuto
Preguntas claves	¿Cuál es tu trayectoria? ¿Cómo decidiste empezar con este proyecto? ¿Hay alguna anécdota personal que describe porque estás en el lugar que estás?	¿Cuál es la idea? ¿A quién está dirigido el proyecto? ¿Cómo monetizaría el proyecto? ¿Qué problema resuelve?	¿En que es innovador el proyecto? ¿Quiénes son los competidores de tu proyecto? ¿Qué es lo que te distingue de la compañía? ¿Cuáles son las barreras de entrada?	¿Dónde ves posicionado al proyecto en 6 meses, 1 año, 3 años? ¿Cómo planeas la expansión? ¿Tienes algún plan definido de éxito? ¿Describe tus objetivos?

Anotaciones desarrollo del pitch para lograr presentar el emprendimiento:

¿Quién eres?	
¿Qué haces?	
¿Porqué eres único?	
¿Hacia dónde vas?	

Anotaciones desarrollo del pitch para lograr presentar el emprendimiento:



CENTRO REGIONAL DE INCUBACIÓN EMPRESARIAL

-  Av. Palmas #125 C.P. 62140 Cuernavaca Morelos. México
-  www.crie.mx
-  administracion@crie.mx
-  777 1078199
-  CRIEINCUBADORA
-  CRIEINCUBADORA