

FICHA DE POSTULACIÓN PROGRAMA FORMATIVO VALUE CREATION 2020

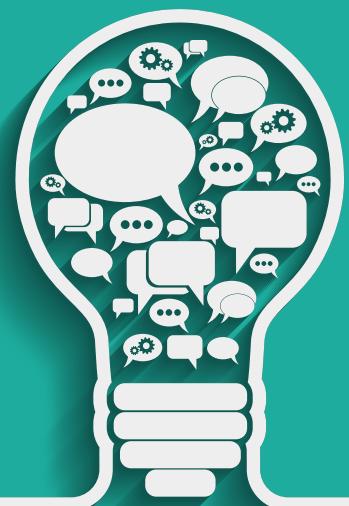
DIRECCION DE INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN
Y DOCTORADO



Dirección de Innovación y
Transferencia Tecnológica
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO

Bases Programa Formativo
Value Creation 2021
Universidad Andrés Bello



Value Creation 2021, se deben realizar mediante el envío del formulario respectivo (Link AQUÍ). Aquellas postulaciones que sean enviadas por otro medio, no serán consideradas para el proceso de selección.

1. Datos personales (Representante del equipo)

- Nombre completo.
- Género: Masculino, Femenino, otros.
- Rut.
- Correo electrónico.
- Teléfono de contacto.
- Región de residencia: Metropolitana, Valparaíso, Bío Bío.
- Estado actual: Estudiante pregrado, Estudiante postgrado, Estudiante Advance, Académico, Titulado (Alumni), entre otros.
- Profesión o programa académico al cual pertenece.
- Semestre o año de estudio (si corresponde).
- Facultad: Ciencias de la vida, Ciencias exactas, Ingeniería, Medicina, Campus creativo, Ciencias de la Rehabilitación, Derecho, Economía y Negocios, Educación y Humanidades, Enfermería, Odontología.
- Jornada: Diurno o vespertino (si corresponde).

2. Miembros del equipo (3 máximo)

- Nombre completo.
- Género: Masculino, Femenino, otros.
- Rut.
- Correo electrónico.
- Teléfono de contacto.
- Carrera en curso o profesión.
- Titulado (Alumni), entre otros.
- Universidad, Instituto o centro de formación.

3. Ficha de postulación

a. Motivación para participar. Breve descripción de la motivación que posee el equipo por participar en el programa (500 palabras máximo).

b. Selección del área industrial donde desea innovar/emprender: Manufactura; Minería; Electricidad, gas y agua; Edificación; Comercio; Servicios; Turismo; Transporte y Comunicaciones; Salud; Energía; Alimentos; Biotecnología u otro.

c. Nombre del emprendimiento.

d. Estado del proyecto: Etapa de idea, Etapa de puesta en marcha.

Puede responder en base a la siguiente definición:

Etapa de Idea	Etapa de Creación del Emprendimiento
<ul style="list-style-type: none"> • Existe una iteración de la propuesta de valor y pitch. • Se busca realizar una validación de la necesidad y el potencial cliente. • Se está conformando el equipo. • Existe una búsqueda de financiamiento no dilutivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe el primer modelo de negocios. • Se avanza en el desarrollo de la solución. • Se busca lograr la primera venta y/o levantamiento de recursos. • Se comienza a ajustar la propuesta de valor según retroalimentaciones.

e. Propuesta de valor del Producto o Servicio.

INNOVACIÓN (Máximo 100 palabras).

¿Cuál es la diferencia más clara que su producto o servicio posee y que llevará al cliente a preferirlo en comparación a la competencia?

PROBLEMA (Máximo 200 palabras en total).

¿Cuál es el problema que presentan los clientes y por el cual comprarán la solución que se quiere desarrollar?

¿Quiénes y cuántos son sus potenciales clientes que poseen este problema?

¿Cuáles son las principales características de estos potenciales clientes?

SOLUCIÓN (Máximo 200 palabras en total).

¿Cuál es el producto o servicio que buscan desarrollar y que resuelve la necesidad del cliente?

¿Cómo funciona el producto o servicio?

BENEFICIOS/COSTOS (Máximo 200 palabras en total).

¿Cuáles son los beneficios económicos, sociales y/o medioambientales que la solución les entrega a los potenciales clientes? Justifique de manera cuantitativa. ¿Cuál es el precio estimado que tendría el producto o servicio en el mercado?

COMPETIDORES (Máximo 200 palabras en total).

¿Cuáles son los principales productos o servicios competidores que actualmente resuelven el problema indicado anteriormente?

¿Cuáles son las principales diferencias que posee su producto o servicio en relación a la competencia?

f. Equipo Emprendedor. Indica una breve descripción de tu equipo, cuáles son sus roles y aportes para el desarrollo de su emprendimiento. (Máximo 150 palabras).