|  |
| --- |
| **PROPUESTO** |
| Formulario Resumido – Perfil de Proyectos Individuales de Innovación y Desarrollo Tecnológico |
|  |
| Publicable en Datos Abiertos (Sugerencia: se recomienda no mencionar información técnica cuya publicación afecte su ventaja competitiva). |
| Nombre del proyecto. |
| Responder a las preguntas: ¿Qué se va a hacer? Y ¿En qué se va a aplicar?  (En menos de 30 palabras)  Ejemplo: "Fabricación de equipos de protección médicos con materiales biodegradables" |
|  |
| Objetivo General del Proyecto. |
| Este dato es publicable en datos abiertos, es importante no revelar información clave del proyecto.  (En menos de 50 palabras) |
|  |
| Detallar cómo se crea valor para el usuario o cliente |
| 1. Explicitar el "perfil del cliente" dónde se pueda determinar claramente la comprensión que se tiene sobre él. En esta etapa detallar los trabajos, frustraciones y ganancias que actualmente el cliente o usuario actual tiene.  - Los **trabajos**, actividades que el cliente llevan a cabo en su vida personal y profesional. Aquí están incluidas desde las tareas que tienen que terminar, hasta los problemas que deben resolver o las necesidades que intentan satisfacer.  - **Frustraciones**, está todo lo que molesta al cliente antes, durante y después de intentar resolver cualquier tarea. También se incluye todo lo que le impide resolverla.  - **Ganancias**, que actualmente el cliente o usuario tiene. Los resultados y beneficios que obtiene.  (En menos de 100 palabras)  2. Explicitar el "mapa de valor" dónde se pueda determinar claramente cómo se creará valor para ese cliente o usuario. En esta etapa detallar:  - Productos y servicios (que reemplazaran a los trabajos del punto anterior).  - Aliviadores de frustraciones (que mitigaran o eliminaran las frustraciones del punto anterior).  - Creadores de ganancias (que mantendrán, aumentarán o crearán más ganancias que las detalladas en el punto anterior).  (En menos de 100 palabras) |
|  |
| Desarrollo tecnológico. |
| Del Mapa de Valor explicitado en el punto anterior hacer foco en el ***proceso/producto (bienes o servicios)*** que será desarrollado. Describir el desarrollo tecnológico que será realizado, el resultado esperado y la capacidad tecnológica que agrega a la sociedad paraguaya.  (En menos de 70 palabras)  **Adjuntar documentos de respaldo.** |

|  |
| --- |
| Grado de Innovación  5- Grado de Innovación o Desarrollo Tecnológico (Mejora Incremental).  La propuesta deberá responder a la interrogante de cómo cambia el proceso/producto/servicio a una industria local, regional o internacional. Indicar si la propuesta es innovadora a nivel:  - Nacional.  - Mercosur.  - América latina y el caribe.  - Global.  Justificar la respuesta mencionando los estudios e investigaciones realizados.  Criterio: La innovación genera disrupción y deja obsoleto lo que el proceso o producto existente, y la mejora incremental produce o genera eficiencias importantes en proceso o producto existente. (En menos de 100 palabras).  Capacidad Técnica del Equipo  6- Capacidad técnica del equipo  Describir las competencias técnicas, específicas para este proyecto, del equipo que llevará adelante la ejecución. Incluir, tanto al personal permanente de la empresa, como al contratado para el proyecto. (En menos de 100 palabras).  Adjuntar CV resumido, todos en el mismo formato, de:  • Director del Proyecto o responsable técnico.  • Responsable Administrativo-Financiero.  • Equipo Técnico: únicamente aquel o aquellos considerados claves para el desarrollo del proyecto.  Indicar si es personal existente o a contratar. Carga horaria semanal destinada al proyecto. |
| Detallar cómo se crea valor para negocio |
| Explicitar el Lienzo del Modelo de Negocios en el cual está inserta la Propuesta de Valor y el Desarrollo tecnológico mencionados en los puntos anteriores.  1. Segmentos de clientes: Grupos de personas u organizaciones a los que una empresa aspira a llegar y poder crear valor con una propuesta específica. (En menos de 60 palabras)  2. Propuestas de valor: Aquellas que se basan en un conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de clientes. (En menos de 60 palabras)  3. Canales: Describe cómo se comunica y ofrece una propuesta de valor a un segmento de clientes mediante los canales de comunicación, distribución y venta. (En menos de 60 palabras)  4. Relaciones con los clientes: Se expone qué tipo de relación se establece y se mantiene con cada segmento de clientes y se explica cómo se consiguen y se conservan los clientes. (En menos de 60 palabras)  5. Fuentes de ingresos: Aquellas que derivan de una propuesta de valor que se ha presentado con éxito a un segmento de clientes. Es la manera que tiene una empresa de capturar valor con un precio que los clientes estén dispuestos a pagar. (En menos de 60 palabras)  6. Recursos clave: Son los activos necesarios para ofrecer y entregar los elementos descritos anteriormente. (En menos de 60 palabras)  7. Actividades clave: Son las actividades más importantes para que funcione bien una empresa. (En menos de 60 palabras)  8. Asociaciones claves: La red de proveedores y socios que aportan actividades y recursos externos. (En menos de 60 palabras)  9. Estructura de costes: Describe todos los costes en los que se incurre al operar un modelo de negocio. (En menos de 60 palabras) (**Adjuntar planilla. Ver modelo propuesto.**) |
|  |
| Indicar si se cuenta con Ángel Inversor. |
| Indicar la participación de Ángel Inversor. |