

TÍTULO DEL PROYECTO

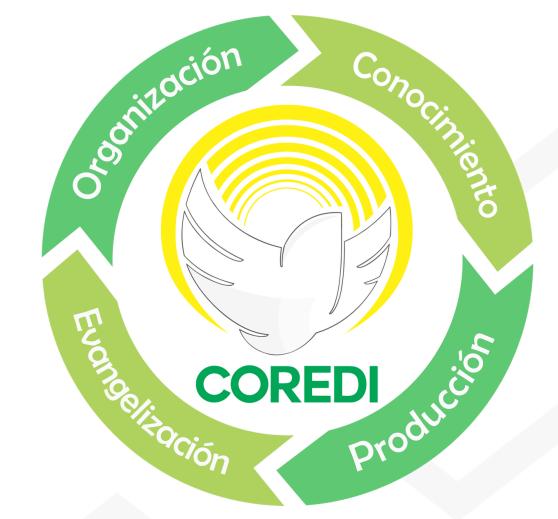
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

LÍNEA: _____

INSTITUCIÓN: _____

VEREDA / MUNICIPIO: _____

AÑO 2026



1. SOBRE MÍ



PRESENTACIÓN:

Soy (nombre), tengo xx años (edad), estudiante de xx grado, en xxxxxxxx (grupo, vereda).

MIS SUEÑOS:

¿Qué quiero, qué sueño, cómo me visualizó en el presente y futuro?

MIS HABILIDADES, CUALIDADES, GUSTOS Y ASPECTOS POR MEJORAR:

¿Para qué me considero bueno? ¿Qué me gusta y disfruto? y ¿Qué debo mejorar?

PARA ALCANZAR MIS SUEÑOS:

¿Qué estoy haciendo para alcanzar mis sueños? ¿Qué me acerca a cumplirlos?

1. SOBRE MÍ



PRESENTACIÓN:

Soy (nombre), tengo xx años (edad), estudiante de xx grado, en xxxxxxxx (grupo, vereda).

MIS SUEÑOS:

¿Qué quiero, qué sueño, cómo me visualizó en el presente y futuro?

MIS HABILIDADES, CUALIDADES, GUSTOS Y ASPECTOS POR MEJORAR:

¿Para qué me considero buena? ¿Qué me gusta y disfruto? y ¿Qué debo mejorar?

PARA ALCANZAR MIS SUEÑOS:

¿Qué estoy haciendo para alcanzar mis sueños? ¿Qué me acerca a cumplirlos?

1. SOBRE NOSOTROS



PRESENTACIÓN:

- Somos (nombres), tenemos xx años (edad), estudiantes de los xx grado, en xxxxxxxx (grupo, vereda).

NUESTROS SUEÑOS:

- ¿Qué queremos, qué soñamos, cómo me visualizó en el presente y futuro?

NUESTRAS HABILIDADES, CUALIDADES, GUSTOS Y ASPECTOS POR MEJORAR:

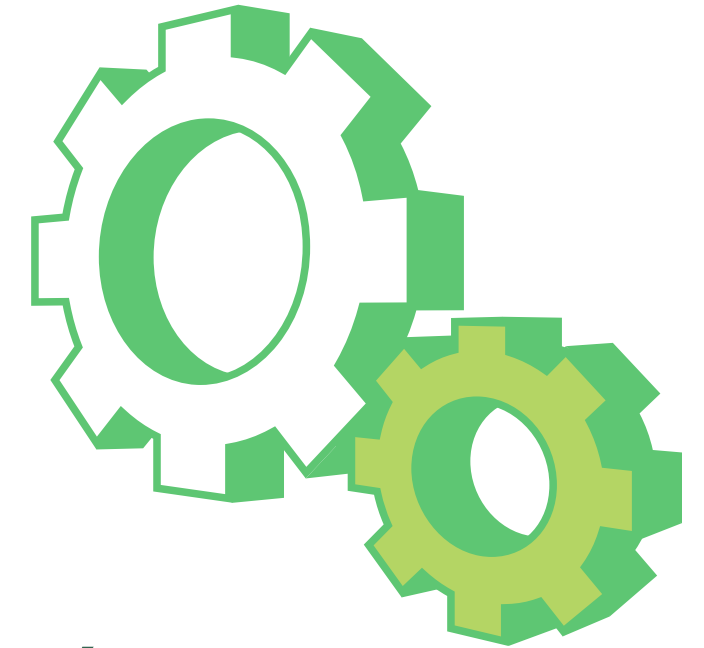
- ¿Para qué me considero bueno? ¿Qué me gusta y disfruto? y ¿Qué debo mejorar?

PARA ALCANZAR NUESTROS SUEÑOS:

- ¿Qué estas haciendo para alcanzar tus sueños? ¿Qué me acerca a cumplirlos?

RESUMEN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Mi proyecto de emprendimiento consiste en..., hice... y lo que logré fue. **El resumen es lo último que documentamos.**



ACTIVIDAD ECONÓMICA

¿Cuál es la actividad económica o unidad productiva con la que estoy emprendiendo?
¿Dónde se desarrolla? ¿Es por tradición o por diferenciación?

PRODUCTO Y/O SERVICIO OFERTADO

¿Qué es lo que ofrezco, cuál es mi producto y/o servicio? ¿Cuál es mi capacidad de producción -área del cultivo, número de animales, unidades de producción diario, semanal o mensual? ¿Tengo la marca o identidad? ¿Tengo un proceso de producción estandarizado? ¿Por qué deben elegir mi producto, en qué se diferencia, cuál es el valor agregado?

CONCLUSIÓN Y DESAFIOS

¿Es rentable? ¿Cuánto debo producir y vender? ¿Cuál es la proyección? ¿Cuáles son mis clientes y mis canales de venta? ¿Cómo puedo crecer? ¿Cuáles son los desafíos o retos del emprendimiento?



PALABRAS CLAVES

PALABRAS CLAVE:

-
-
-
-
-
-
-
-

KEYWORDS:

-
-
-
-
-
-
-

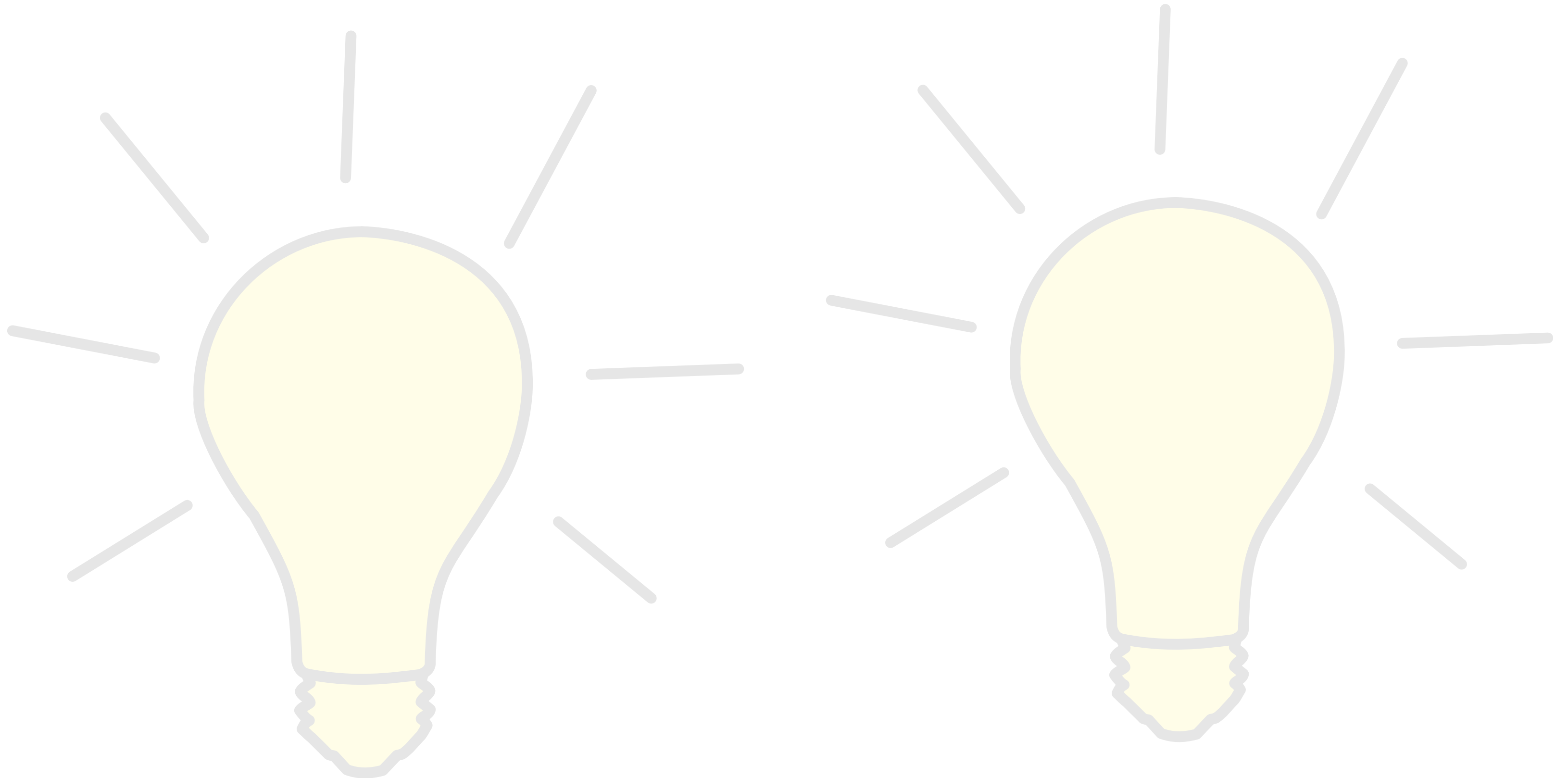
2. ¿CUÁL ES EL PROBLEMA, LA PREGUNTA O LA OPORTUNIDAD?

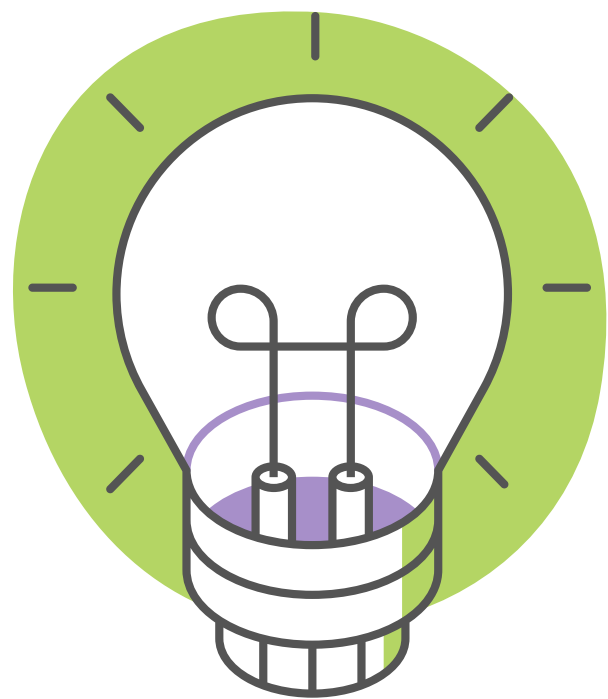
Identifica y describe la dificultad, el problema, la oportunidad o la pregunta que buscas responder, solucionar o aprovechar con el desarrollo de tu proyecto emprendimiento **y describe el contexto**, indica por qué es importante para ti y para la comunidad, por qué es pertinente su emprendimiento.



3. LLUVIA DE IDEAS

Escribe las respuestas que se te ocurren para la pregunta o las soluciones que se te ocurren para los problemas o lo que se te ocurre para aprovechar las oportunidades a través de un emprendimiento o unidad productiva.





4. OBJETIVO GENERAL

¿Cuál es mi meta principal?

Verbo en infinitivo que indica acción (ar, er, ir) + ¿Qué y cómo se va a hacer? + propósito o ¿Para qué? + ¿Dónde, con quiénes y cuándo?



5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Divide el objetivo general en pasos más pequeños y concretos, que permiten medir el progreso y asegurar el camino para alcanzar el objetivo general: ¿Qué voy a hacer para desarrollar el proyecto?

Inicia con verbo en infinitivo (ar, er, ir), ¿Qué voy a hacer? y ¿Cuál será el resultado o lo que pretendo lograr?



**OBJETIVO
ESPECÍFICO N°1**

**OBJETIVO
ESPECÍFICO N°2**

**OBJETIVO
ESPECÍFICO N°3**

6. CONSULTO E INVESTIGO:

Consulto del tema de interés en: libros, en internet, realizo encuestas, entrevista o preguntas a personas de la comunidad que sepan del tema. La fuente es de dónde obtengo la información y luego escribo el resultado de la consulta.



FUENTE 1:

-
-
-
-
-
-
-
-

FUENTE 2:

-
-
-
-
-
-
-
-

FUENTE 3:

-
-
-
-
-
-
-
-

FUENTE 4:

-
-
-
-
-
-
-
-

7. MODELO DE NEGOCIOS

¿En qué consiste y cómo funciona mi emprendimiento?, el modelo de negocios en 9 bloques.

Lienzo de modelo de negocio

7. Aliados clave ¿Quiénes son tus socios? ¿Con quién puedes establecer alianzas beneficiosas para ambas partes? ¿Qué actividades realizan que son fundamentales para tu modelo y qué haces tú por ellos?	5. Actividades clave ¿Cuáles son las acciones clave de tu proceso para poder entregar valor? ¿De todo tu proceso, qué es lo más fundamental?	1. Propuesta de valor ¿Cuáles son las características diferenciales de tu producto o servicio? ¿Qué problema del cliente estás resolviendo? ¿qué necesidades estás satisfaciendo? ¿Qué obtiene el cliente? ¿Qué hace tu proyecto único e inigualable?	3. Relación con los clientes ¿Qué modelo de relación tienes con tus cliente? ¿Cómo la vas a iniciar y mantener?	2. Segmentos de clientes ¿Quiénes son tus principales clientes? ¿Qué necesitan de ti? ¿Quién paga por tu producto o servicio? ¿Quién se beneficia?
6. Recursos clave ¿Qué recursos internos necesitas para entregar tu propuesta de valor?	4. Canales de comunicación ¿A través de qué canales te vas a comunicar con tus clientes? ¿Cómo entregas tu producto o servicio?	¿Qué?	¿Quién?	
9. Estructura de gastos y costos ¿Cuáles son los costos más importante de tu proyecto? ¿Qué gastos fijos vas a tener? ¿y variables? ¿Por dónde se va la plata?	8. Fuentes de ingreso ¿Cómo generas dinero? ¿Cómo monetizas tu producto o servicio? ¿Cuál es tu modelo de ingresos? ¿De dónde vienen la plata?	¿Cuánto?		

7. MODELO DE NEGOCIOS

¿En qué consiste y cómo funciona mi emprendimiento?, el modelo de negocios en 9 bloques.

7. Aliados clave	5. Actividades clave	1. Propuesta de valor	3. Relación con los clientes	2. Segmentos de clientes
	6. Recursos clave		4. Canales de comunicación	
9. Estructura de gastos y costos			8. Fuentes de ingreso	

8. IMAGEN CORPORATIVA

Son todos los distintivos para definirse y ser reconocida por su público, por sus clientes (nombre, logo, slogan, colores, tipo de letra y otros) ¿Cuál es la marca o identidad del producto y/o servicio ofertado?

**FOTO PRODUCTO Y/O
SERVICIO**

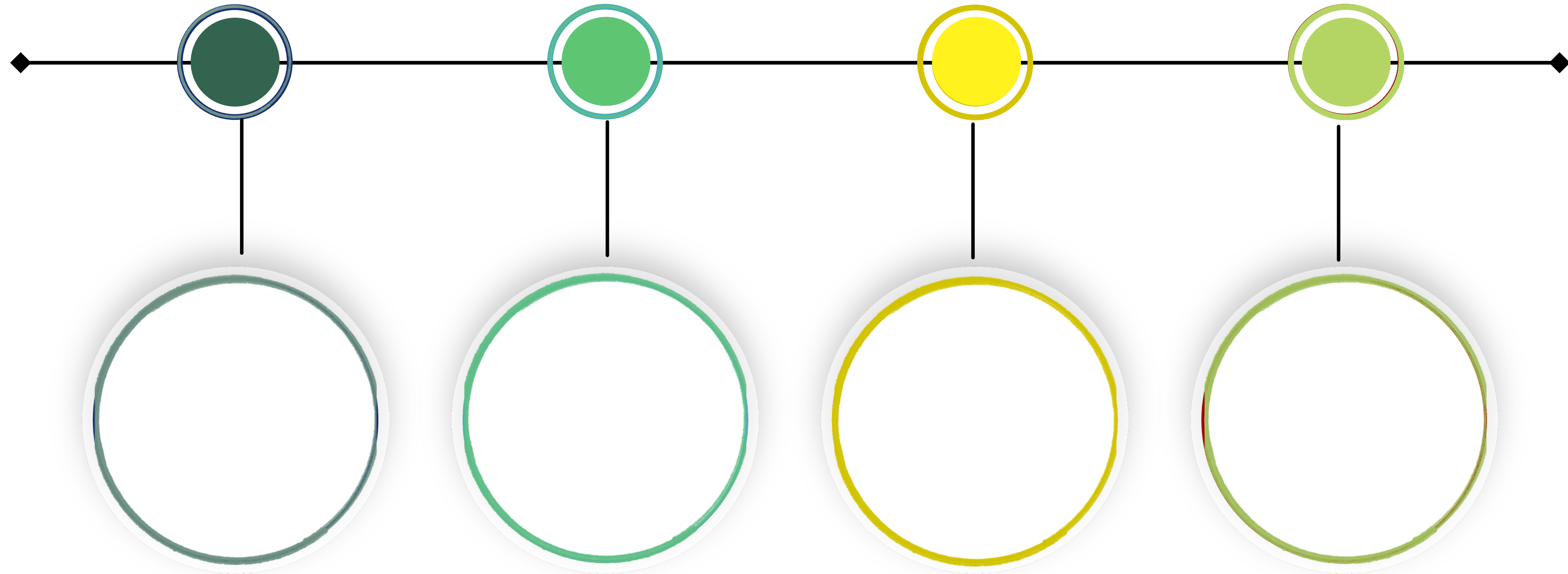
**LA IDENTIDAD DE MI
PRODUCTO Y/O SERVICIO**

9. ¿CUÁL ES EL PROCESO PARA OBTENER EL PRODUCTO Y/O PRESTAR EL SERVICIO?

El diagrama de flujo es el paso a paso de lo que hago para fabricar el producto y/o prestar el servicio que ofrezco en mi emprendimiento o unidad productiva.

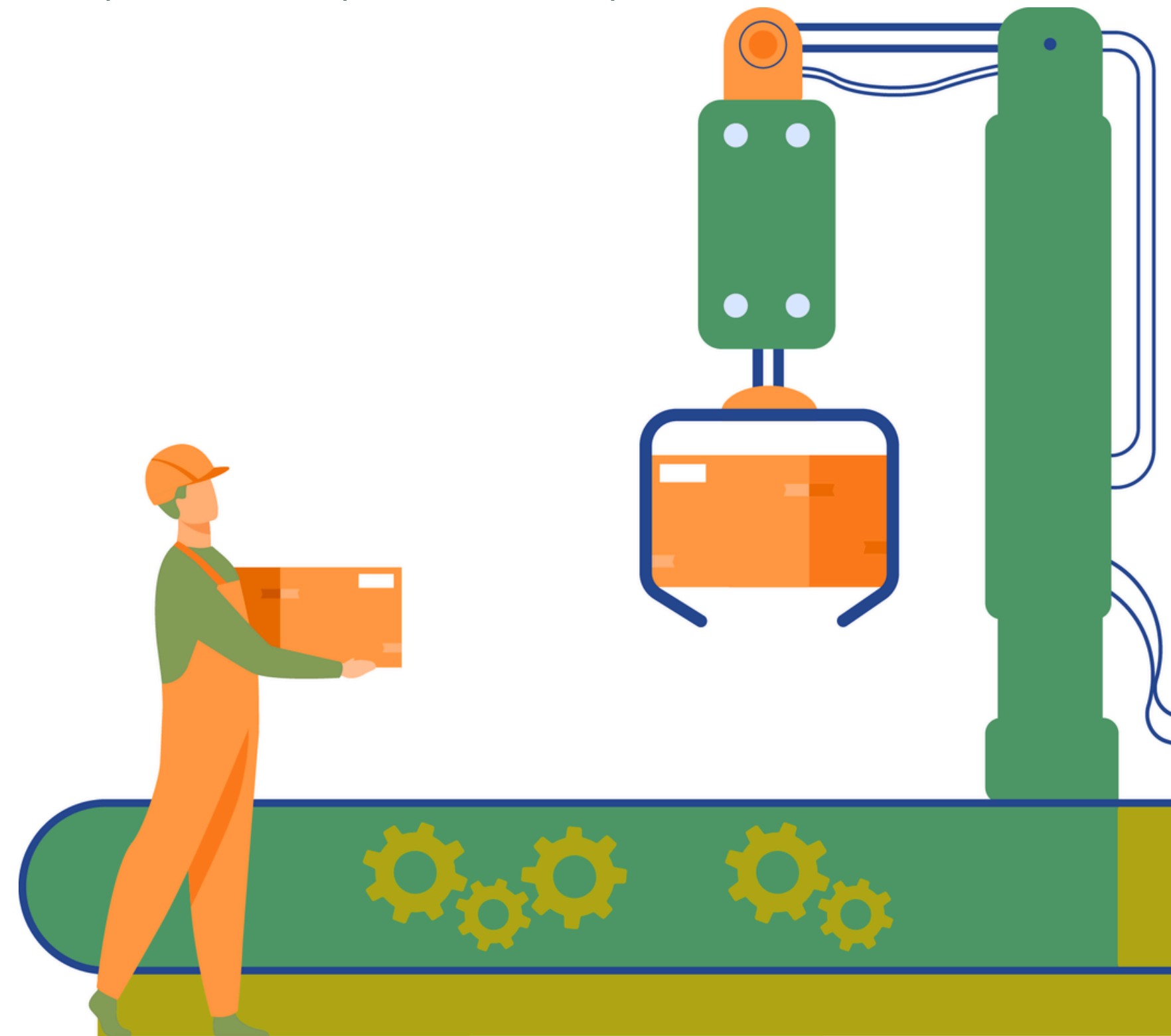
9. ¿CUÁL ES EL PROCESO PARA OBTENER EL PRODUCTO Y/O PRESTAR EL SERVICIO?

El diagrama de flujo es el paso a paso de lo que hago para fabricar el producto y/o prestar el servicio que ofrezco en mi emprendimiento o unidad productiva.



10. ¿CUÁL ES MI CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN?

Defino cuántas unidades puedo fabricar de mi producto en un periodo de tiempo (día, semana, mes, año) o la cantidad de servicios que puedo prestar en un periodo de tiempo (día, semana, mes, año).

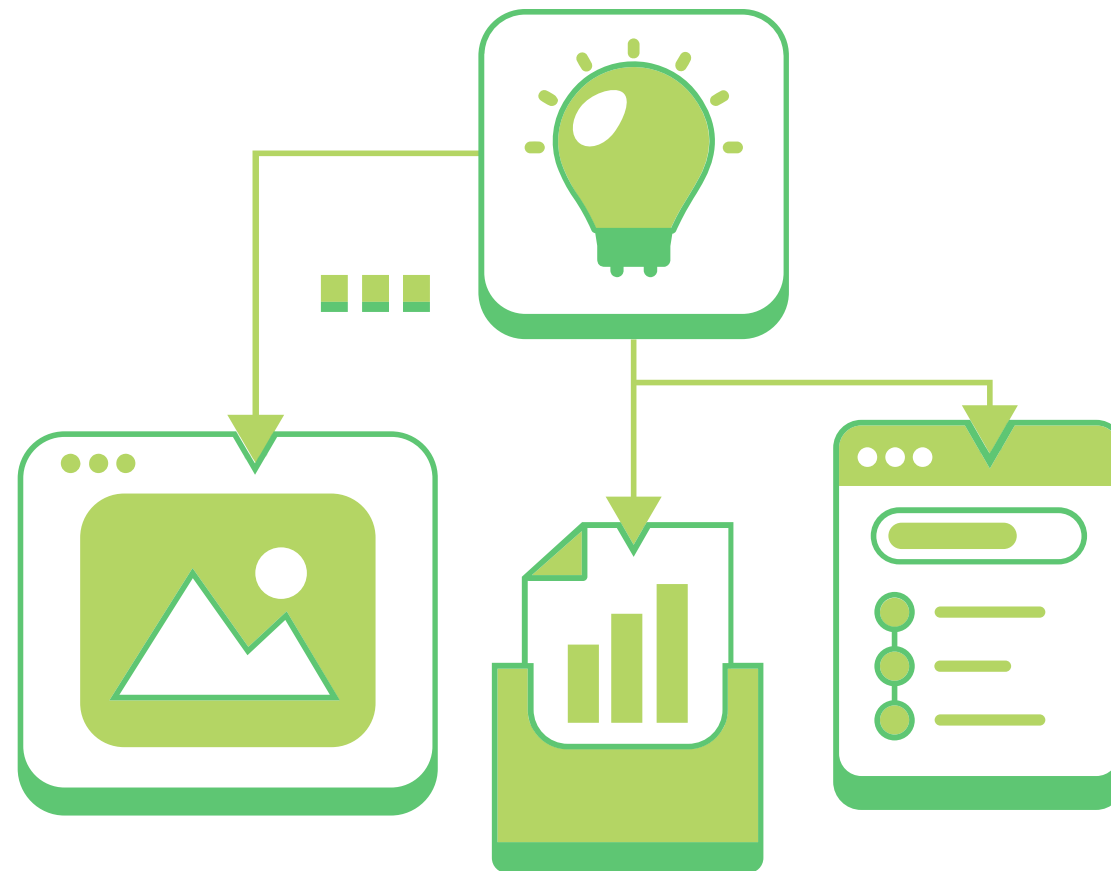


11. NIVEL DE DESARROLLO DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

Especificar: ¿Qué tengo y qué me hace falta para poner en el mercado mi producto y/o servicio?



Lo que ya tiene mi producto y/o servicio



Lo que le falta a mi producto y/o servicio

13. LOS NÚMEROS DE MI EMPRENDIMIENTO

Relaciono la inversión necesaria para adecuación de infraestructura, adquisición de maquinaria y equipos que requiero para el proceso productivo. Luego, relaciono para un periodo de tiempo definido (diario, semanal o mensual) de los gastos (salidas de dinero que NO están relacionadas directamente con la fabricación de producto o prestación de servicios, son salidas de dinero para el funcionamiento de la empresa, pero NO están relacionados con la producción de bienes o prestación de servicios).

RELACIÓN DE INVERSIÓN



RELACIÓN DE GASTOS

13. LOS NÚMEROS DE MI EMPRENDIMIENTO

Relaciono los costos (todo lo asociado con la producción o prestación del servicio, los costos pueden ser fijos o variables), todo esto con el fin de conocer los números de la unidad productiva.



RELACIÓN DE COSTOS FIJOS

RELACIÓN DE COSTOS VARIABLES

VALOR UNITARIO DEL PRODUCTO Y/O
SERVICIO

15. MIS REGISTROS

Dibujos, fotografías y videos en los que se evidencia el avance de mi unidad productiva.



15. MIS REGISTROS

Dibujos, fotografías y videos en los que se evidencia el avance de mi unidad productiva.



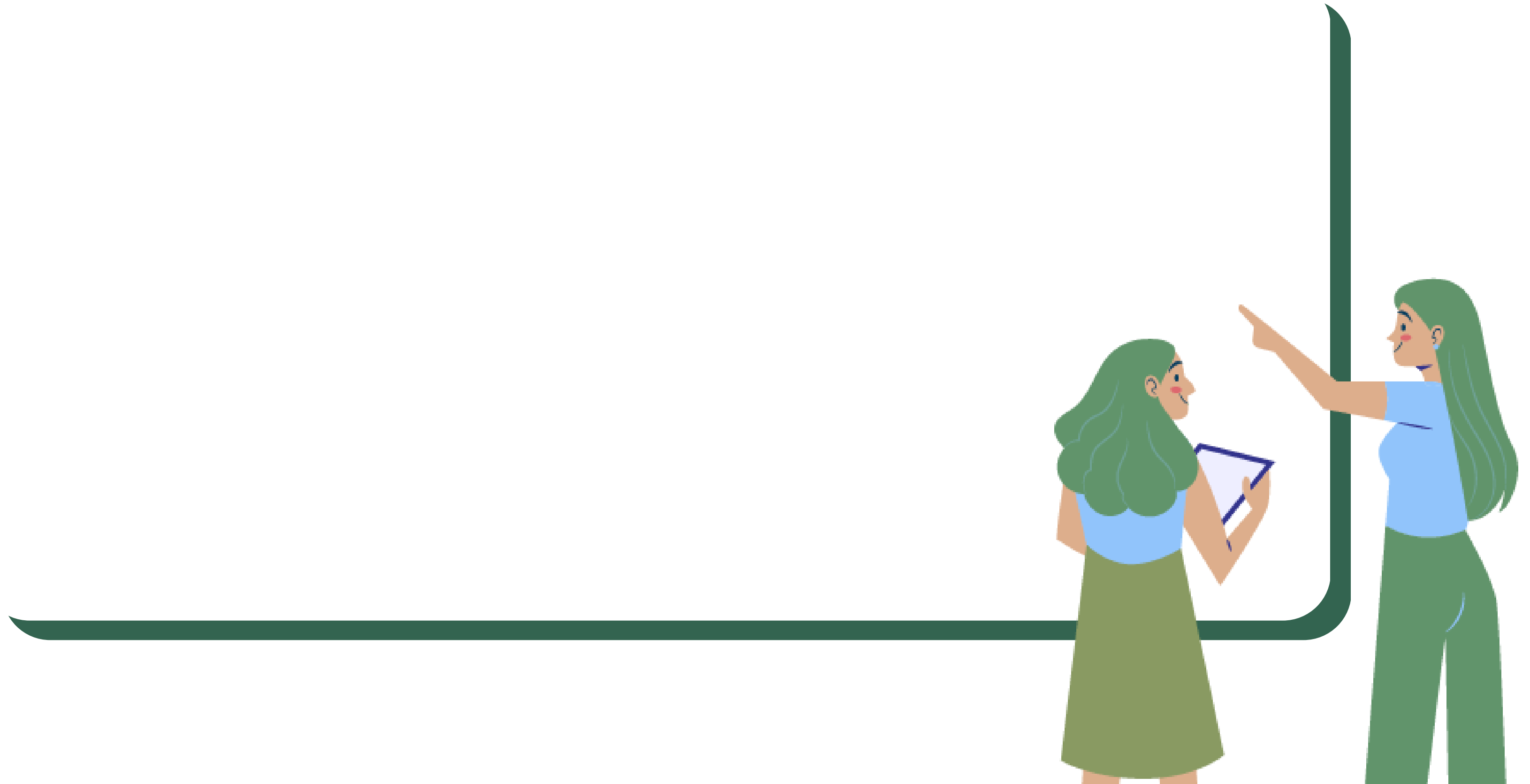
10. RESULTADOS OBTENIDOS



10. RESULTADOS OBTENIDOS



11. ANÁLISIS DE RESULTADOS



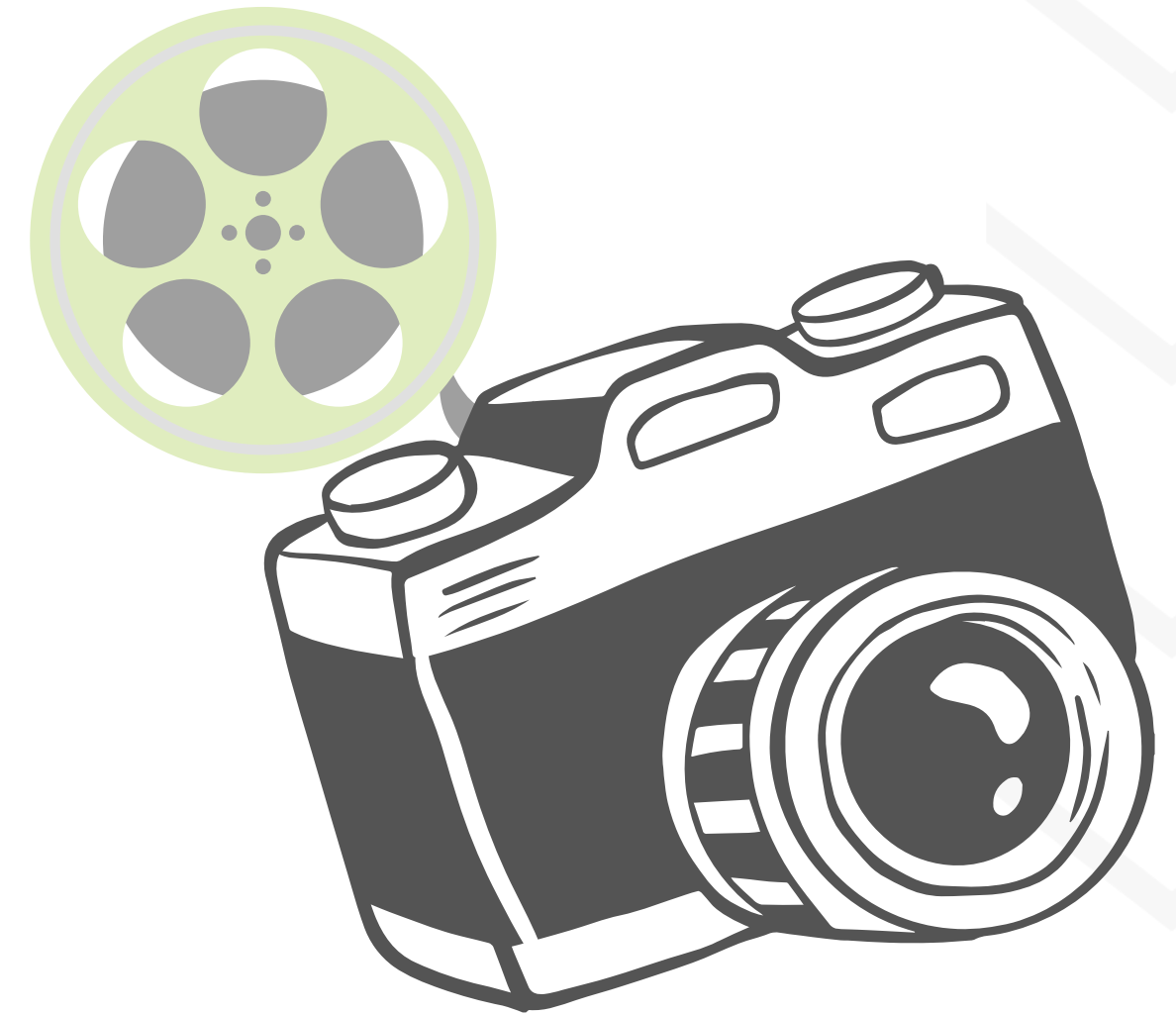
12. CONCLUSIONES



13. VIDEO PITCH ELEVATOR

En 1 o 3 minutos cuenta tu proyecto, siguiendo algunas pautas:

- Presentación del estudiante(s): Nombre, IER a la que pertenece, Municipio, Vereda.
- ¿Cuál es el título o qué nombre le pusiste a tu proyecto y por qué?
- ¿Cómo explicas tu proyecto en una sola frase, qué haces y para qué?
- ¿Cuál es la oportunidad o problema de importancia para el estudiante y la comunidad, que resuelve el proyecto? Cifras y datos interesantes.
- ¿Qué hace diferente a tu proyecto, producto o servicio frente a otros?
- ¿Qué sueñas lograr con tu emprendimiento? ¿Dónde te gustaría ver tu emprendimiento en 3 o 5 años?



20. OTRAS ACTIVIDADES

Experimentos, consultas, crucigramas, matemática aplicada, historietas y otras en las que se aplique lo estudiado al PPPC.

