EDOMÉX
DECISIONES FIRMES, RESULTADOS FUERTES.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
INSTITUTO MEXIQUENSE DEL EMPRENDEDOR
ANEXO II: DIAGNÓSTICO PRIMER CONTACTO

IME ESTADO DE MÉXICO INSTITUTO MEXIQUENSE DEL EMPRENDEDOR
GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO

NOMBRE DEL EMPRESARIO O EMPRENDEDOR: _____

FECHA _____

Instrucciones

Este instrumento esta basado en los puntos básicos que se deben desarrollar para la configuración de un modelo de negocios, por lo que se solicita de favor que se conteste de manera clara y lo mas apegado a la realidad del empresario o emprendedor a fin de localizar las áreas de oportunidad del negocio y canalizarlo al servicio que satisfaga de mejor manera sus necesidades.

1. Describe en dos líneas en que consiste tu negocio o idea de negocio.

2. Define por que tu proyecto es diferente a tu competencia.

3. Describe tres de tus productos o servicios que estas vendiendo o piensas vender y la necesidad o problema que resolverá cada uno.

Producto	Necesidad

4. Escribe el nombre de dos competidores y describe que es lo que hace que sean conocidos en el mercado (lugar, colonia, estado, etc.)

Competidor	Razón por la que es reconocido

5. ¿A qué personas o empresas les evendes o venderías tus productos o servicios?

6. ¿Cómo das o darás a conocer tus productos a tus clientes?

7. Enumera los recursos que son indispensables para la operación de tu negocio, indicando si ya lo tienes o te hace falta

Recurso Humano	¿Se tiene?	Recurso Material	¿Se tiene?

Recurso Tecnológico	¿Se tiene?	Recurso Financiero	¿Se tiene?

7. Además de la actividad principal (otorgamiento de servicio, producción y venta o venta), ¿De qué otra forma tu negocio puede o podrá generar ingresos económicos?

8. ¿Quiénes serán tus socios clave, y describe la relación ganar-ganar que tienes con ellos?

Nombre del socio	Descripción de relación ganar - ganar