**PLANTILLA**

**PARA VIDEO-PITCH**

**(Estudiantes o egresados)**

1. **Consideraciones generales**

Las y los estudiantes o egresados de las Facultades, Escuelas, Institutos o Centros de la Universidad Autónoma de Chiapas que participen con su idea de negocio, antes de realizar el registro deberán subir a YouTube el video pitch con la grabación de su propuesta de idea de negocio, agregando el URL en el formulario de registro, conforme a las siguientes instrucciones:

* En el video pitch deberán presentar la idea social o empresarial de forma individual o por equipo, además de un documento en Word que contenga el modelo de negocio.
* La duración máxima del vídeo pitch es de 3 minutos.
* El video pitch deberá contener los aspectos más relevantes de la idea de negocio (segmento de clientes, propuesta de valor, descripción del producto, canales de distribución, recursos, actividades y socios claves).
* Deberá enviarse en formato MP4, con buena resolución, sonido e iluminación y grabado de forma horizontal.

**II. Formato**

Las y los participantes, deberán enviar el video pitch a las cuentas de correo: [congreso.ceune@unach.mx](mailto:congreso.ceune@unach.mx) y [club.empren-d@unach.mx](mailto:club.empren-d@unach.mx) .

La organización del congreso le confirmará que se ha recibido correctamente y que la reproducción y calidad del video es correcta. En el caso de que se encuentre algún detalle u observación, se notificará al estudiante para que corrija el video pitch siempre y cuando se encuentre dentro de la fecha límite (31 de octubre de 2024).

En el video se debe considerar mencionar lo siguiente:

## Nombre de la idea de negocio

*Escrito en mayúsculas, que no supere los 100 caracteres*

## Nombre y apellidos del o los participantes

*Nombre, Apellidos.*

## Nombre de la Facultad, Escuela, Instituto o Centro a la que pertenece.

## Contenido

* ***Segmento de clientes****: ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?*
* ***Propuesta de valor****: ¿Qué valor añadido entregamos a nuestros clientes?*
* ***Canales de distribución****: ¿A través de qué canales queremos llegar a nuestros clientes?*
* ***Recursos clave****: recursos clave para nuestra propuesta de valor, para nuestros canales de distribución. Tipos de recursos: humanos, físicos, intelectuales y económicos.*
* ***Actividades clave****: ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Qué actividades clave requiere nuestros canales de distribución? ¿Qué actividades clave requiere para las relaciones con los clientes?*
* ***Socios clave****: ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recurso clave podemos adquirir de nuestros clientes?*

## Conclusión

*De manera concreta, señale porque cree que su idea tendrá éxito.*

**III. Cierre**

Posterior a la presentación y habiendo cumplido con todos los requisitos, los estudiantes o egresados, recibirán una constancia de su participación en el Ideatón 2024.