

INSTRUCCIONES

Imprima 2 copias de la solicitud.

Si se dispone de un Modelo de Negocio CANVAS, incluirlo en la documentación a presentar.

Preséntela del **05 de mayo al 30 de junio de 2017** en:

Registro General de la UCM o en cualquiera de sus registros auxiliares.

Registro de cualquier administración pública o universidad pública que tenga suscrito el oportuno convenio con la UCM.

Oficinas de correos, en la forma reglamentariamente establecida.

Los registros le devolverán una de las copias selladas.

Toda la documentación presentada deberá ser enviada además a:

Mail: emprende@ucm.es

Asunto: Candidatura Modalidad (1, 2, 3 y 4) VII Edición Premios Emprendedor UCM

Para evitar fallos en el proceso de guardado del documento en formato PDF, se recomienda se realice una impresión en este formato (PDF) para que se garantice su almacenamiento.

Información en www.ucm.es/estudiantes-emprendedores
emprende@ucm.es



Premios Emprendedor Universitario UCM (Modalidad 1)

Formulario de Inscripción

Denominación del proyecto
Sector de actividad
Rama de conocimiento
<input type="checkbox"/> Artes y Humanidades <input type="checkbox"/> Ciencias <input type="checkbox"/> Ciencias de la Salud <input type="checkbox"/> CC. Sociales y Jurídicas <input type="checkbox"/> Ingenierías

Equipo Promotor (Max. 4 Participantes por Equipo) (1)		
Nombre y Apellidos:		DNI
Titulación que cursa		Créditos superados
E-Mail		Teléfono
Fecha	Firma del promotor	
Nombre y Apellidos:		DNI
Titulación que cursa		Créditos superados
E-Mail		Teléfono
Fecha	Firma del promotor	
Nombre y Apellidos:		DNI
Titulación que cursa		Créditos superados
E-Mail		Teléfono
Fecha	Firma del promotor	
Nombre y Apellidos:		DNI
Titulación que cursa		Créditos superados
E-Mail		Teléfono
Fecha	Firma del promotor	

(1) Deberán aparecer todos los integrantes del grupo promotor a efectos del Diploma.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA. PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECERÁ.

¿QUÉ?

JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD QUE CUBREN O PROBLEMA QUE RESUELVEN.

¿PARA QUÉ?

MERCADO OBJETIVO AL QUE VAN A DIRIGIR LA SOLUCIÓN Y MEJORAS O ASPECTOS DIFERENCIALES QUE JUSTIFICAN LA ADQUISICIÓN O COMPRA FRENTE A LA OFERTA EXISTENTE. ¿PARA QUIÉN? ¿POR QUÉ?

ÁMBITO GEOGRÁFICO. POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN A OTROS ¿DÓNDE?

JUSTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO, TENIENDO EN CUENTA FACTORES SOCIOCULTURALES, ECONÓMICOS Y POLÍTICOS

BENEFICIOS QUE PUEDE APORTAR A LA SOCIEDAD EL SERVICIO O PRODUCTO QUE SE PRETENDE OFRECER

PERFIL DE LOS RECURSOS HUMANOS NECESARIOS PARA EL PROYECTO (Ya involucrados y

¿QUIÉNES?

GRADO DE DESARROLLO DEL PROYECTO. ACTUACIONES REALIZADAS

OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL