

1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

[illegible]

0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	20,00%	0	0	0