

## ANEXO I

### SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN: PREMIOS DE EMPRENDIMIENTO RURAL *“Tierra de Oportunidades”*

DATOS SOLICITANTE		
APELLIDOS/NOMBRE O RAZON SOCIAL:		
NIF:	FECHA CONSTITUCION:	
TELF.:	MAIL:	
DIRECCIÓN:		C.P.
LOCALIDAD:		

En nombre propio

Representado por

DATOS REPRESENTANTE		
NOMBRE COMPLETO:		
NIF:	CARGO EMPRESA:	
TELF.:	MAIL:	
DIRECCIÓN:		C.P.
LOCALIDAD:		

Acepto las bases establecidas para presentarme a esta Convocatoria de “Premios de Emprendimiento Rural” promovidos por CEIP RURAL LA RIOJA con la colaboración de CAIXABANK

Declaro que cumplo con las condiciones establecidas en las bases de los Premios y que me encuentro al corriente de pago con las Administraciones Públicas.

Me comprometo a publicitar la obtención del Premio a través de redes sociales propias.

(firma)

## ANEXO I

### PLAN DE NEGOCIO PREMIOS DE EMPRENDIMIENTO RURAL *“Tierra de Oportunidades”*

DATOS SOLICITANTE	
APELLIDOS/NOMBRE O RAZON SOCIAL:	
NIF:	FECHA CONSTITUCION:
TELF.:	MAIL:
DIRECCIÓN:	C.P.
LOCALIDAD:	

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DE COMO ENFOCA O RESUELVE EL RETO PLANTEADO POR EL TERRITORIO
<p>Elegir una de las siguientes opciones y describir:</p> <p><input type="checkbox"/> Proyecto Productivo con creación de empleo</p> <p><input type="checkbox"/> Proyecto de Innovación productiva</p> <p><input type="checkbox"/> Proyecto de apertura de negocios comerciales, en especial los que atienden necesidades básicas</p> <p><b>DESCRIPCIÓN:</b></p>

**DEFINICIÓN DE LA SOLUCIÓN Y COMO DESARROLLARLA**

**DEFINICIÓN DEL MERCADO AL QUE SE DIRIGE**

**EQUIPO A DESARROLLAR EL PROYECTO, CAPACIDAD TÉCNICA Y EXPERIENCIA**

**CANVAS DEL MODELO DE NEGOCIO**

**Socios claves**

¿Quiénes son nuestros socios claves?

**Actividades claves**

¿Qué actividades requieren nuestra propuesta de valor?

**Recursos claves**

¿Qué recursos claves son requeridos por nuestra propuesta de valor?

**Propuesta de valor**

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

**Relaciones con el cliente**

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes?

**Canales**

¿A través de qué canales quieren los segmentos de clientes que lleguemos a ellos?

**Segmentos de clientes**

¿Para quién estamos creando valor?

**Estructura de costes**

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

**Fuente de ingresos**

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

**PLAN DE NEGOCIO A TRES AÑOS**

<b>INGRESOS PREVISTOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Prestación de servicios	- €	- €	- €
Venta de productos	- €	- €	- €
Ingresos financieros	- €	- €	- €
Subvenciones a la explotación	- €	- €	- €
Otros	- €	- €	- €
<b>Ingresos (sin IVA)</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>GASTOS PREVISTOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Compra materias primas y auxiliares	- €	- €	- €
Existencias iniciales.	- €	- €	- €
Gastos personal	- €	- €	- €
Impuestos	- €	- €	- €
Seguros	- €	- €	- €
Alquileres	- €	- €	- €
Mantenimiento-reparaciones	- €	- €	- €
Publicidad	- €	- €	- €
Gastos diversos	- €	- €	- €
Dotación a la amortización	- €	- €	- €
<b>Gastos (sin IVA)</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>
<b>BENEFICIO/PERDIDA previstos (Ingresos-Gtos.)</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>0,00 €</b>

**OTRA DOCUMENTACIÓN**