



Instrucciones para elaborar un One Pager **XXIII Jornadas de Ciencia, Tecnología e Innovación**

1. Definición y objetivo de un One Pager

El **One Pager** es un documento de una sola página que resume de forma clara y atractiva los aspectos más relevantes de una iniciativa, empresa o idea. Se utiliza principalmente en el ámbito de las startups y emprendimientos para captar el interés de potenciales aliados estratégicos, como inversores, consultores, mentores o instituciones de apoyo (ONG, centros de I+D, redes de cooperación, entre otros). Este formato permite destacar el problema que se busca resolver, la solución propuesta, el equipo, el modelo de negocio y el potencial de escalabilidad. Dependiendo del perfil del interesado, el respaldo puede traducirse en inversión financiera, mentoría técnica o comercial, acceso a redes de contactos, espacios de validación, pilotaje y acompañamiento institucional o académico.

2. Participantes

Investigadores, docentes, estudiantes y egresados de la Universidad CES.

3. Día y lugar del evento

La exposición de los One Pager se realizará en el hall del Aula Máxima y el Área 77 los días 17 y 18 de septiembre de 7:00 a.m. a 5:00 p.m.

4. Proceso de inscripción

La inscripción debe ser realizada por los investigadores, docentes, estudiantes y egresados participantes. Deben diligenciar la información solicitada en el enlace de forms: [Inscripción One Pager](https://forms.office.com/r/3v5jWKqZgW) en la siguiente URL <https://forms.office.com/r/3v5jWKqZgW>

5. Requisitos de formato para el One Pager

Toda la información debe presentarse en una sola cara de una hoja tamaño tabloide (27,9 x 43,2 cm).

- Logotipo: toda empresa/proyecto tiene un logotipo para que sea fácil de identificar.
- Resumen: debe contener un poco de contexto con algunos datos clave como a qué sector pertenece, en qué fase se encuentra, la inversión conseguida (si la hay) hasta la fecha y el tiempo de vida útil.
- Descripción: explicación detallada y clara del problema que resuelve el proyecto y su propuesta de valor.
- Validación del mercado: evidencia de estudios de mercado y feedback de clientes.
- Potencial de escalabilidad: análisis de cómo la innovación puede crecer y escalar en el mercado.
- Problema: explicar la situación que tu producto o servicio soluciona o mejora.
- Solución: presentar la solución que ofrece y en qué consiste el proyecto. El mensaje debe ser claro y sin ambigüedades.
- Producto o servicio: se especifica más sobre el producto o servicio dando las funcionalidades clave. Es recomendable añadir una imagen/video o prototipo (si lo hay), sobre todo si es un producto.
- Modelo de negocio: especifica el tipo de modelo de negocio para explicar cómo se factura o cómo se facturará (esto puede cambiar con el tiempo).
- Mercado: ¿Cuál será el mercado para el proyecto? ¿Qué tan grande es? ¿Cuánto crecerá? ¿Cuál será la cuota de mercado?



- **Competencia:** identifica otras empresas o iniciativas que ya operan en el mismo mercado para demostrar que existe una demanda real. Puedes incluir información relevante de cada competidor, como su volumen de facturación, cuota de mercado, alcance geográfico o características clave de su oferta.
- **Equipo:** ¿Quién está detrás del proyecto? Especifica nombre y apellidos de todo el equipo y los cargos. Puedes añadir mentores o inversores que estén actualmente en el negocio. Es recomendable añadir perfiles de LinkedIn por si el lector quiere ver más información.
- **Métricas:** es imprescindible incluir este apartado. Presenta números al lector, cifras de mercado, conclusión de estudios o MVP (Producto Mínimo Viable). También puedes introducir proyecciones de crecimiento para demostrar el potencial de tu proyecto.
- **Estrategia:** describe la estrategia que permitirá evaluar si se están alcanzando los objetivos planteados.
- **Inversión:** si buscas financiación para una siguiente fase, puedes incluir cuánta inversión necesita tu proyecto y en qué se destinará.
- **Cronograma u hoja de ruta:** incorpora un cronograma o una hoja de ruta puede ser una buena forma de contar la historia de tu empresa o proyecto. También puedes incluir objetivos próximos.
- **Otra información:** si crees que necesitas añadir más información para captar la atención de tu audiencia, puedes incluirla. No olvides que tienes que encajar toda la información en una sola página.

Nota: esta convocatoria deberá incluir el logo de las XXIII Jornadas de Ciencia, Tecnología e Innovación y un código QR con la información de contacto. A través de este código, los interesados podrán inscribirse para establecer comunicación con los autores del proyecto. Ambos elementos serán enviados una vez completado el formulario de inscripción.

6. Cronograma

Ten en cuenta las siguientes fechas para las XXIII Jornadas de Ciencia, Tecnología e Innovación:

Actividad	Fecha
Envío términos de referencia a las facultades	19 de agosto de 2025
Talleres pre- jornadas de pitch y One Pager (inscripción previa)	01 de septiembre de 2025
Inscripción de proyectos	Del 19 de agosto al 11 de septiembre
Recepción de los One Pager (Canva, imágenes en alta resolución)	11 de septiembre
Exhibición de los proyectos inscritos	17 y 18 de septiembre
Reunión de socialización de los contactos	16 de octubre

7. Evaluación

Esta participación no va a contar con una evaluación. Por lo tanto, los autores no están obligados a estar presentes en ningún momento.

Información adicional

Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Correo electrónico: direccionctei@ces.edu.co; mbernal@ces.edu.co

Teléfono: 604 444 05 55 Ext. 1486.