

Fecha de entrega:

Proyecto de negocio¹

Datos del postulante

Nombre completo	
Cédula de identidad	
Dirección	
Sector o localidad de la comuna de Yungay	
Teléfonos de contacto (2 o 3 números)	
E-mail	
Fecha de nacimiento	

I. Datos Generales

1.- ¿Tiene usted presente que las respuestas que indique a continuación podrán ser eventualmente corroboradas por la Universidad Católica de la Santísima Concepción y/o la I. Municipalidad de Yungay en futuras etapas del presente programa? Seleccione su respuesta con una “X”.

Sí No

2.- **Nombre del proyecto.** Explicar con palabras simples de qué se trata el proyecto.

3.- **Descripción del proyecto.** Describa detalladamente por qué postula el proyecto de negocio y qué inversiones requiere hacer para mejorar su actual emprendimiento o microempresa; además, indique si su emprendimiento o microempresa contribuye con el medio ambiente, reutiliza residuos, practica manejos sustentables u otro similar.

4.- **Indique a qué rubro pertenece su emprendimiento o microempresa.**

5.- **¿Es usuario(a) de algún programa u oficina municipal?** Marque con una X la(s) alternativa(s) que corresponda(n).

Fomento productivo PRODESAL Turismo y cultura PMJH² CDN³ Incubadora ⁴ Crece+Pyme

¹ Antes de comenzar a llenar este formulario tenga presente que será la base de su postulación al concurso. Por lo anterior y porque todas las preguntas serán evaluadas, procure entregar el máximo de información. No hay respuestas buenas ni malas. Todo lo que indique permitirá tener la idea del proyecto del negocio.

² Programa Mujeres Jefas de Hogar de la Ilustre Municipalidad de Yungay.

³ Centro desarrollo de negocios de SERCOTEC.

⁴ Centro regional para la competitividad y el emprendimiento de la Mipyme (Crece+Pyme) Universidad Católica de la Santísima Concepción.

II. Modelo de Negocios Canvas

1. Descripción de su producto o servicio. Describa detalladamente su producto o servicio, cantidad de producción y el elemento diferenciador con respecto a su competencia. (Ejemplo: *Elaboración de productos de amasandería y pastelería tradicionales y de elaboración propia, incorporando recetas caseras, lo cual permite diferenciarme de la competencia u otros negocios que se dedican a lo mismo*).

2. ¿Quiénes son sus principales clientes? ¿Cuál(es) es el segmento de clientes más importante a los que apunta su negocio? Describa 2 tipos de clientes y los segmentos de clientes.

3. ¿A través de qué canales de distribución realiza las ventas a sus clientes? ¿Cuáles son los canales de distribución que funcionan mejor para sus clientes? ¿Cuáles son los canales de distribución más rentables para su modelo de negocio?

4. ¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de clientes? ¿Cuál es el costo de las herramientas o medios para relacionarse con sus clientes?

5. Acorde a los recursos claves para el desarrollo de su emprendimiento o microempresa ¿qué recursos claves debe adquirir para generar su producto o servicio? (Explique brevemente 2 recursos claves)

6. ¿Qué actividades claves debe desarrollar para que su oferta de valor llegue a sus clientes? (Explique brevemente 2 actividades claves)

7. Defina cuáles son los costos fijos y variables que debe desembolsar para el funcionamiento de las actividades claves y recursos claves.

8. ¿Cuáles son las alianzas claves realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de sus clientes? (Explique brevemente 2 alianzas claves)

9. ¿Reconoce algún período en el cual su emprendimiento o microempresa tiene o tendrá aumento en sus ventas? ¿Cómo llegó a esa conclusión? (Explique brevemente)

10. Estructura de costos de su proyecto

10.1. ¿Qué desea financiar si se adjudica este cofinanciamiento?

Recuerde considerar en la estructura de costos del proyecto el monto total, financiado por el aporte del fondo concursable (90%) + el aporte propio (10%) + IVA (19%) según corresponda.

Recuerde también que el fondo sólo podrá ser invertido en la compra de equipamiento y/o maquinaria productiva, herramientas, insumos y/o mercadería (30% tope máximo), difusión y comunicación (marketing).

Ítem	Detalle o Tipo	Proveedor (referencial)	Precio compras con IVA (\$)
Equipamiento y/o maquinaria			
Herramientas			
Insumos y/o mercadería			
Difusión y comunicación			
Total de compras con IVA (\$)			

Describa:

11. Nivel de ventas actuales o proyectadas. Mencione cuál es el nivel de ventas promedio de los últimos seis meses de su emprendimiento o microempresa (*Ejemplo: Durante los últimos seis meses se estima un promedio de ventas de \$400.000.- mensuales*) Si no posee ventas declare en el recuadro “**Comentario de cuadro de ventas**” cuánto espera vender en los próximos seis meses.

Mes	Descripción de productos	Precio Unitario (\$)	Venta Mensual (\$)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
Suma total de ventas (\$)			
Ventas promedio (\$)			

“Comentario de cuadro de ventas”