

Número folio entrega: Fecha de entrega:

Nota: 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.

Datos de Contacto

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 microempresa; además, agregar si su microempresa contribuye con el medio ambiente, reutiliza residuos, hace manejos sustentables u otro similar.

4.- Indique a qué rubro pertenece su microempresa.

5.- ¿Es usuario de los siguientes programas u oficinas municipales? Marque con una X la(s) alternativa(s) que corresponda(n).

Fomento productivo PRODESAL Turismo y cultura PMJH¹ CDN²

¹ Programa Mujeres Jefas de Hogar de la Ilustre Municipalidad de Yungay

² Centro desarrollo de negocios de SERCOTEC

II. Modelos de Negocios CANVAS

1. Descripción de su producto o servicio. Describa detalladamente su producto o servicio, formato de venta, cantidad de producción, forma de entrega y mencione sus diferencias 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 los clientes a los cuales se entrega el producto o servicio? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes a los que apunta nuestro negocio?

3. ¿A través de qué canales llego a los clientes? ¿Cuáles son los canales que funcionan mejor para mi/s clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio?

4. ¿Qué relación espera tener con cada segmento de clientes descrito? ¿Cuál es el costo de las formas de relacionarse con cada segmento?

5. Acorde a los recursos claves (materias primas, etc.) y desarrollo de su microempresa. ¿Tiene claridad donde obtener los recursos claves necesarios para este? (Explique brevemente)

6. ¿Qué actividades clave se deben desarrollar para que nuestra oferta de valor llegue a los diferentes segmentos de clientes definidos en el modelo de negocios?

7. Defina cuáles son los costos (fijos y variables), en que debe incurrir su negocio a través de las actividades y recursos clave para llegar a sus clientes con su oferta de valor.

8. ¿Cuáles son las alianzas gestionadas para mejorar la satisfacción de mis clientes a través de la oferta de valor?

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

10. Estructura de costos de mi 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%).

Recuerde también que el fondo sólo podrá ser utilizado en la compra de equipamiento y/o maquinaria productiva, herramientas, insumos y/o mercadería, difusión y comunicación (marketing) (*adjunte cotizaciones que respalden cada ítem*).

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

Describa:

11. Nivel de ventas actuales. Mencione cuál es el nivel de ventas promedio de los últimos seis meses de su microempresa (*Ejemplo: Durante los últimos seis meses se estima un promedio de ventas de \$400.000 mensuales*)

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