**Formulario de Postulación Ámbito 4**

**Sub-ámbito 4.2: Apoyo al desarrollo de ideas de negocio de emprendimientos que no acrediten antigüedad y ventas (monto máximo $700.000)**

# 1.- Ficha de Presentación

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Identificación del Proyecto** | | | |
| Nombre completo del Proyecto: | | | |
| Duración del Proyecto: | | | |
| Monto Solicitado: | | Monto Aporte Propio: | |
| Dirección donde se ejecutará el proyecto: | | | |
| **Datos Cuenta Bancaria del Emprendedor** | | | |
| Banco: | Tipo de Cuenta: | | Nº de Cuenta: |

|  |
| --- |
| **Identificación del Postulante** |
| Nombre: |
| RUT: |
| Dirección particular: |
| Teléfono: |
| Celular: |
| Correo electrónico: |

|  |
| --- |
| **Identificación de la empresa** |
| Nombre de la empresa/emprendimiento: |
| Rubro: |
| Antigüedad de empresa/emprendimiento: |
| Dirección de la empresa/emprendimiento: |
| Principal producto o servicio ofrecido: |

**2.- Presentación del Postulante**

Describa la actividad que realiza. Señale su conocimiento del negocio, producto o servicio, por ejemplo, si ha realizado capacitaciones, la experiencia que tiene como emprendedor, entre otras cosas.

# 3.- Síntesis del Proyecto a presentar

Describir brevemente el proyecto a postular. Considera las características y el grado de innovación que presenta su proyecto.

# 4.- Descripción del Proyecto

**(se sugiere contar con los criterios de evaluación que se encuentran en las bases para responder)**

## Fundamentación del Proyecto: Se refiere a las razones que usted tiene para que la idea de negocio se desarrolle. Responde a la pregunta: ¿Por qué se quiere realizar este Proyecto?

## a.- ¿Cuál es la oportunidad de negocio que su proyecto espera capturar?

Responda de acuerdo con la necesidad que espera satisfacer en sus clientes.

Ejemplo: Tengo un negocio de artesanía en cuero donde las principales clientes son mujeres, en invierno y verano se venden todos los productos, sin embargo, para el verano hay alta demanda de sandalias, las cuales se realizan a mano, por lo mismo son pocas las unidades a vender. Para su fabricación se necesitan más herramientas específicas, maquinaria e insumos propios del producto.

## b.- ¿Quiénes serían o son sus clientes?

Señale las características más importantes de los clientes que quiere atender con su proyecto, mencione aspectos como; ubicación geográfica, periodicidad de compra, estilo de vida, cantidad de consumidores, género, edad, entre otros.

Ejemplo: Tengo un puesto de venta de productos de cuero tales como carteras, cinturones, billeteras y otros. El producto está dirigido principalmente a mujeres de todas las edades. La venta se realiza en la plaza de mi comuna y también a pedidos de diseños únicos, entre otras cosas.

## c.- Describa la competencia que tiene su producto o servicio.

Señale las características más importantes de su competencia o posible competencia.

Ejemplo: Tengo un puesto de venta de productos de cuero. Mi competidor más cercano es una tienda de ropa de lana que está ubicada a tres cuadras, si bien cuenta con clientela fija sus productos son muy costosos y mi alternativa es mucho más económica.

|  |
| --- |
|  |

## d.- Describa cómo comercializa su producto o servicio

Cuente cómo realiza la venta de su producto o servicio.

Ejemplo: Solo recibo pedidos de gente a la que conozco y saben la calidad de mi producto. Ellos me llaman y me piden el producto (tortas, dulces, empanadas). Siempre les pido me depositen el 50% del valor cobrado, pues con eso compro los materiales. Los productos los deben retirar desde mi domicilio ya que no cuento con movilización para entrega.

## 5.- Objetivo del Proyecto

El objetivo describe la situación ideal que se desea alcanzar a través del proyecto. Para escribir el objetivo piense en la necesidad que quiere resolver. Debe responder a la pregunta ¿Qué quiero lograr con este proyecto?

Ejemplo: Aumentar la producción y venta de los artículos de cuero para mujeres a través de renovar las herramientas y maquinarias, adquirir insumos y contratar a una persona que apoye este proceso.

# 6.- Proyección del emprendimiento

Describa cómo su emprendimiento se puede mantener en el tiempo, qué debe hacer para lograr que a futuro su emprendimiento crezca.

# 7.- Actividades

Para el objetivo propuesto debe señalar las actividades necesarias para lograr los cambios esperados. Las actividades son los pasos concretos que tiene que dar para lograr lo señalado en el objetivo.

Se espera que en cada actividad usted responda con claridad lo siguiente:

¿En qué consiste?, **describa en detalle cada actividad.** ¿Dónde se va a realizar?, señalar el **lugar.** ¿Cuándo se realizará?, **fecha y duración.**

**COMPLETAR TABLA ACTIVIDADES.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **T A B L A D E A C T I V I D A D E S** | | |
| *Para planear sus actividades es recomendable ver el calendario de las Bases de postulación como término de referencia.* | | |
| **DESCRIBIR LA ACTIVIDAD**  ¿Cuáles son las actividades que se realizarán para desarrollar el proyecto? | **IDENTIFICAR QUÉ PARTE DEL PRESUPUESTO ESTÁ ASIGNADA A LA ACTIVIDAD.** | **LUGAR, FECHA, DURACIÓN**  ¿Dónde, cuándo (semana, mes) y cuánto va a durar  la actividad? |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 8.- Presupuesto

A cada actividad se le asigna financiamiento, costo en pesos chilenos, la tabla presupuestaria no puede superar el monto de los $700.000 (monto máximo correspondiente a este sub ámbito)

## COMPLETAR TABLA PRESUPUESTO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **T A B L A D E P R E S U P U E S T O** | | | |
| **DESCRIPCIÓN ITEM** |  | | |
| **Gastos Recursos Humanos** | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
| *(Ej.: comisión de vendedores, diseñadores, entre otros)* |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Gastos Operacionales** | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
| **Gastos fijos** *(Por ejemplo: arriendo, luz, agua, gas) los gastos fijos deben ir mencionados en Aporte Propio.* |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Gastos variables** *(Por ejemplo: fletes del proyecto, gastos de mantención, insumos, etc.)* | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **Equipamiento** *(Por ejemplo: maquinaria, muebles)* | **20% APORTE PROPIO**  **$** | **APORTE SOLICITADO AL FONDO $** | **TOTAL ITEM**  **$** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUB TOTAL** | **$** | **$** | **$** |
| **TOTAL** | **$** | **$** | **$** |