|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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. 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 |  |

1. **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; además, agregue si con este emprendimiento contribuye con el medio ambiente, reutiliza residuos, realiza manejos sustentables u otro similar.

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

**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 |  | PMJH[[1]](#footnote-1) |  | CDN[[2]](#footnote-2) |  |

1. **Cuestionario de caracterización del emprendimiento.**

Instrumento para determinar, preliminarmente, la presencia de factores de éxito para la ejecución del proyecto de negocio.

**1.- Capacidad del emprendedor.**

**1.1. ¿Iniciará o inició este negocio junto a socios(as)?** Considere socios(as) formales o informales. Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | No tengo, pero ya he contactado a mis futuros socios(as). |
|  | No tengo, ni estoy pensando en tener socios(as). |
|  | No tengo socios(as), pero no lo descarto. |
|  | Tengo o tendré socios(as) familiares y no familiares. |

**1.2. ¿Cuántas personas a cargo ha tenido en trabajos anteriores o tiene actualmente?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | No he tenido personas a cargo. |
|  | 1 a 2 personas. |
|  | 3 a 5 personas. |
|  | 6 a 10 personas. |
|  | Más de 10 personas. |

**1.3. ¿En qué condición se ha mantenido el mayor tiempo de su vida laboral?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Trabajador(a) en una empresa de rubro distinto al de mi actual o potencial negocio. |
|  | Dueño(a) o trabajador(a) de una empresa del rubro vinculado con mi actual o potencial negocio. |
|  | Dueño(a) de una empresa de otro sector completamente diferente al de mi actual o potencial negocio. |
|  | Empleado(a) público(a). |
|  | Prestador(a) de servicios (honorarios). |
|  | Desempleado(a). |

**1.4. Estime un total de horas efectivas de capacitación recibidas en los últimos 3 años.** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | No he asistido a ninguna capacitación. |
|  | Menos de 20 horas. |
|  | Entre 21 y 50 horas. |
|  | Entre 51 y 100 horas. |
|  | Entre 101 y 200 horas. |
|  | Entre 201 y 300 horas. |
|  | Más de 301 horas. |

**1.5. ¿Qué lo motiva a ser emprendedor(a)?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Lograr independencia y ser mi propio(a) jefe(a). |
|  | Tener personas a cargo. |
|  | Ganarme la vida. |
|  | Autorrealización. |
|  | Contribuir a la sociedad. |
|  | Mejorar mis actuales ingresos. |
|  | Otro. |

**1.6. ¿Cuánto espera ver crecer su potencial o actual negocio?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Mi objetivo es hacer crecer el negocio para abarcar más y mejores mercados. |
|  | Mi objetivo es crecer sólo hasta donde lo pueda controlar. |

**1.7. Su emprendimiento contribuye con el medio ambiente.** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Sí |
|  | No |

**1.8. ¿Ha realizado algún emprendimiento con anterioridad?** Considere las actividades formales e informales. Indique los años de experiencia y antigüedad en la actividad.

|  |
| --- |
|  |

**1.9. Señale el nivel de conocimiento y manejo que posee usted en marketing, comercialización y generación de redes comerciales.** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | No tengo dominio teórico ni práctico de la materia. |
|  | Conozco poco sobre la materia y nunca lo he puesto en práctica. |
|  | Conozco sobre el tema y algunas veces lo he aplicado. |
|  | Conozco bastante el tema e intento ponerlo en práctica cuando puedo. |
|  | Tengo un alto manejo teórico y práctico de la materia. |

**2.- Nivel de desarrollo del emprendimiento**

**2.1. ¿Quiénes son o serán sus principales clientes?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Personas naturales o particulares. |
|  | Empresas consideradas grandes. |
|  | Empresas consideradas medianas o pequeñas. |
|  | Instituciones públicas. |
|  | No sé. |

**2.2. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento con que espera iniciar o con la que inició su emprendimiento?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Una plata que recibiré o recibí (herencia, indemnización, finiquito, etc). |
|  | Un préstamo de amigos/as o familiares. |
|  | Fondos propios ahorrados. |
|  | Con mi sueldo, ya que también soy trabajador/a dependiente. |
|  | Un subsidio que espero recibir de una institución pública. |
|  | Un préstamo de una institución financiera (banco, cooperativa u otra). |
|  | Otras. |
|  | No sé. |

**2.3. Si tuviera que conseguir recursos para hacer crecer su negocio, ¿Cuál sería la mejor alternativa para obtenerlos?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Préstamos de amigos(as) o familiares. |
|  | Préstamos de bancos o instituciones financieras. |
|  | Tarjeta de crédito o avances en efectivo. |
|  | Subsidios de instituciones gubernamentales u organizaciones no gubernamentales (ONG). |
|  | Ahorros propios. |
|  | Otra forma de conseguir recursos. |

**3.- Potencial del negocio**

**3.1. ¿De qué manera espera que sus clientes le cancelen?** Escoja todas las alternativas que correspondan.

|  |  |
| --- | --- |
|  | En efectivo. |
|  | Cheques. |
|  | Tarjeta de crédito o débito. |
|  | Transferencia electrónica. |
|  | Canje de insumos. |
|  | Auspicio. |

**3.2. ¿Cuál es la forma de pago que preferiría para pagar las materias primas o insumos de su negocio?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Al contado. |
|  | Tarjetas de crédito en cuotas con interés. |
|  | Tarjetas de crédito en tres cuotas sin interés o cheque de pie más cuotas sin interés. |

**3.3. ¿Qué nivel de avance presenta su proyecto de emprendimiento?** Escoja una alternativa.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Es solo una idea de negocio. |
|  | Ya tengo definido el modelo de negocio (detalles del producto o servicio, quienes serán los clientes, como serán los ingresos del negocio, entre otros conceptos). |
|  | Ya he definido el modelo de negocios y he desarrollado el producto o servicio. |
|  | Ya he definido el modelo de negocios y le he vendido el producto o servicio a cercanos(as), amigos(as), familiares, vecinos(as) u otros(as). |

**3.4 Nivel de ventas actuales o proyectadas**. Mencione cuál es el nivel de ventas promedio de los últimos seis meses de su actual emprendimiento(E*jemplo: durante los últimos seis meses se estima un promedio de ventas de $400.000 mensuales)* Si no posee ventas declare en “Comentario de cuadro de ventas” la proyección de sus ventas para los primeros seis meses.

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

**Comentario cuadro de ventas**

|  |
| --- |
|  |

1. **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 mis 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 emprendimiento. ¿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 periodo en el cual su emprendimiento tiene o tendrá 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:**

|  |
| --- |
|  |

1. Programa Mujeres Jefas de Hogar de la Ilustre Municipalidad de Yungay [↑](#footnote-ref-1)
2. Centro desarrollo de negocios de SERCOTEC [↑](#footnote-ref-2)