|  |
| --- |
| **Datos Personales** |
| **Identificación del Postulante** |
|  |
| **Rut** |  | **Nombre completo**  |  |
|  |
| **Fecha Nacimiento (dd/mm/aaaa)** |  | **Género**  |  |
|  |
| **Correo electrónico** |  | **Teléfono Contacto (ej:09/87543210)** |  |
|  |
| **RUT empresa** **Natural / Jurídica** |  | **Razón Social** |  |
|  |
| **Dirección de la empresa**  |  | **Comuna** | Isla de Pascua |

|  |
| --- |
| **Conocimiento para la implementación del Proyecto Empresa** |
| Señale si cuenta con los conocimientos o competencias en las áreas relacionas a la gestión del Negocio  |
| **AMBITOS** | **SI** | **NO** | **Complemente su respuesta:En el caso que sea SÍ, señale donde la obtuvo.** **En el caso que NO, señale si considera importante para la ejecución de su Negocio poseer las competencias señaladas.**  |
| Formalización Empresa - Tramitación |  |  |  |
| Administración del Negocio |  |  |  |
| Contabilidad, Tributación y Costos |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |
| Legislación Laboral |  |  |  |
| Propuestas de Valor |  |  |  |
| Plan de Negocio |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Nombre del Proyecto** |
|  |
| **Descripción del Negocio** |
| Describa brevemente a que se dedica su empresa. |
|  |
| **Rubro económico del proyecto** |
| Señale el rubro económico en el cual su negocio está inserto, puede ser Comercio, Turismo, Servicios u otros más específicos. |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Producto o Servicio**
 |
| **1.1 Proceso Productivo y/o de prestación de Servicios** |
| Describa brevemente el proceso productivo asociado a su Negocio y las etapas que este incluye, como también los recursos necesarios para la elaboración o la prestación del producto final, como insumos o materias primas requeridas |
|  |
| **1.2 Recursos de la empresa** |
| Señala los recursos con los que cuenta su empresa  |
| **RECURSOS** | **SI** | **NO** | **Detalle su principal característica** |
| Máquinas y Equipos Productivos |  |  |  |
| Materias Primas |  |  |  |
| Local o Taller de Producción o venta |  |  |  |
| Página WEB o plataforma web |  |  |  |
| Trabajadores |  |  |  |
| Vehículo de Trabajo |  |  |  |
| Bodega |  |  |  |
| Local de Venta |  |  |  |
| Recursos AdministrativosComo mobiliario, equipamiento informático, personal administrativo, documentación, etc |  |  |  |
| **1.3 Principales Productos y/o Servicios que ofrece la empresa** |
| Explique brevemente cuáles son sus principales productos y/o servicios que su empresa ofrece en el territorio, En el caso que un negocio tenga muchos productos, se deben generalizar o agrupar éstos, por ejemplo: para negocios de abarrotes agrupar por familia de productos (lácteos, cecinas, abarrotes, artículos de aseo, etc.); para un taller de bicicletas será; reparaciones menores, reparaciones mayores, venta de repuestos e inflado. |
|  |
| **1.4 Identifique las fortalezas y debilidades de sus productos o servicios tales como precio, calidad, formato de venta, etc.** |
| Realice un análisis interno de su negocio, describa fortalezas y ventajas de sus productos o servicios, como también identifique las debilidades que actualmente posee y necesita trabajar. |
| Fortalezas del producto: Debilidades del producto: |
| **1.4 Identifique como su producto y/o servicio se relaciona con el entorno y territorio**  |
| Señale como su producto y/o servicio se relacionan a las características y oportunidades que presenta el territorio |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Mercado**
 |
|  |
| **2.1 Cuál es la oportunidad de negocio de su empresa**  |
| Responder según cuál es la necesidad o problema del mercado o de clientes que satisfacerá su negocio  |
|  |
| **2.2 ¿Quiénes son sus clientes? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes a los que apunta nuestro negocio?** |
| Identifique sus clientes y señale las características más importantes que pretende atender con su proyecto, mencione aspectos como; ubicación, periodicidad de compra, estilo de vida, cantidad de consumidores, género, edad, de donde vienen, entre otros. |
|  |
| **2.3 De los segmentos de clientes mencionados, ¿Por qué debería preferirme el segmento de clientes al que apunta mi negocio, y no quedarse con la competencia?** |
| Identifique factores de diferenciación respecto a la competencia. |
|  |
| **2.4 ¿A través de qué manera quiero llegar a mis clientes? ¿Cuáles son los formas o canales de distribución que funcionan mejor para mi/s segmento/s de clientes? ¿Cuáles son los canales más rentables de mi modelo de negocio?** |
| Señale las canales por donde captura a sus clientes y explique cuáles son los que su negocio puede generar más ingresos |
|  |
| **2.5 Describa brevemente su competencia y los principales productos servicios que ésta tiene.** |
| Informe su competencia formal informal o productos sustitutos que pueden satisfacer las mismas necesidades que ofrece con su Negocio. |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Proyecciones del Negocio**
 |
| Señala las proyecciones de su negocio en los próximos 5 años, como espera que su proyecto de Negocio se consolide y/o modernice, en ámbitos como ventas, empleo, crecimiento, innovación u otros pertinentes a su negocio. |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **Presupuesto Inversiones**
 |
| **ITEM** | **Actividad a realizar****Detalle de manera general las necesidades de inversión según clasificador de Ítem** | **Aporte SERCOTECMáximo $ 5.000.000** | **Aporte Empresario/a****20% del Aporte Sercotec****(aporte \* 0.2)** | **Monto Total del proyecto( Suma aporte Sercotec más Empresario/a)** |
| **1.- ACTIVOS**  |  | $ | $ | $ |
| **2.- HABILITACIÓN DE INFRAESTRUCTURA** |  | $ | $ | $ |
| **3.- CAPITAL DE TRABAJO****máximo un 30% del total del Aporte SERCOTEC** |  | $ | $ | $ |
| **TOTAL** | $ | $ | $ |

|  |
| --- |
| 1. **Pertinencia de las Inversiones solicitadas**
 |
| Explique cómo las inversiones solicitadas en su proyecto de negocio contribuirán a la mejora de su negocio actual. |
|  |