

| 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 relacionadas 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 Administrativos Como 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

2. 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 satisficará 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.

3. 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.



FORMULARIO PROYECTO DE NEGOCIO
PROGRAMA DE DESARROLLO ECONÓMICO MICROEMPRESARIAL
INSULAR PROVINCIA DE ISLA DE PASCUA
"LINEA FINANCIAMIENTO EMPRESAS"



4. Presupuesto Inversiones

| ITEM | Actividad a realizar Detalle de manera general las necesidades de inversión según clasificador de ítem | Aporte SERCOTEC Máximo \$ 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 | | \$ | \$ | \$ |



FORMULARIO PROYECTO DE NEGOCIO
PROGRAMA DE DESARROLLO ECONÓMICO MICROEMPRESARIAL
INSULAR PROVINCIA DE ISLA DE PASCUA"
"LINEA FINANCIAMIENTO EMPRESAS"



5. Pertinencia de las Inversiones solicitadas

Explique cómo las inversiones solicitadas en su proyecto de negocio contribuirán a la mejora de su negocio actual.