

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.

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.