**FONDO EMPRENDIMIENTO MULTISECTORIAL SECTOR RURAL OSORNO**

**FORMULARIO ÚNICO DE POSTULACIÓN**

**DATOS DEL PROYECTO**

|  |
| --- |
| **NOMBRE DEL PROYECTO** |
|  |

**1**.- **IDENTIFICACION DE LA POSTULANTE:**

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE: |  |
| RUT |  |
| FECHA DE NACIMIENTO |  |
| DIRECCION DEL EMPRENDIMIENTO |  |
| SECTOR |  |
| TELÉFONO |  |
| EMAIL  |  |

|  |
| --- |
| **2.- DESCRIPCION DE SU NEGOCIO (describa brevemente su emprendimiento)** |
|  |
| **3.- RUBRO DEL PROYECTO (**Señale el rubro económico en el cual su idea de negocio estará inserto, puede ser Comercio, Turismo, Servicios u otros más específicos.) |
|  |

|  |
| --- |
| **4.- ¿QUÉ PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECE SU EMPRENDIMIENTO?** (Describa claramente las características que posee cada producto o servicio, y explique detalladamente de qué manera piensa potenciarlo) |
|  |

|  |
| --- |
| **5 .-Recursos del negocio** |
| Señala los recursos con los que cuenta su emprendimiento actualmente |
| **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 |  |  |  |

|  |
| --- |
| **6.- Identifique las fortalezas, ventajas y debilidades de sus productos o servicios tales como precio, calidad, formato de venta, etc. (**Realice un análisis interno de su idea de negocio, describa fortalezas y ventajas de sus productos o servicios, como también identifique las debilidades que actualmente posee y necesita trabajar. |
|  |

|  |
| --- |
| **7.- Cuál es la oportunidad de negocio que su idea de negocio espera capturar. (**Responder según cuál es la necesidad o problema del mercado o de clientes que satisfacerá su negocio?) |
|  |

|  |
| --- |
| **8.- ¿Quiénes son sus clientes? ¿Cuáles son los segmentos más importantes de clientes a los que apunta nuestro negocio?** Identifique quienes son o serán 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. |
|  |

|  |
| --- |
| **9.- ¿QUÍENES SON SUS POTENCIALES PROVEEDORES?** (Describa sus proveedores, con el cual va a tener constante relación para llevar a cabo el emprendimiento) |
|  |

|  |
| --- |
| **10.- Describa brevemente su competencia y los principales productos servicios que ésta tiene.** Informe su competencia formal y/o informal o productos sustitutos que pueden satisfacer las mismas necesidades que ofrece con su Idea de Negocio. |
|  |

|  |
| --- |
| **11.- Proyecciones del Emprendimiento (**Señala las proyecciones de su negocio en los próximos 5 años, como espera que su Idea de Negocio se consolide y/o modernice.) |
|  |

|  |
| --- |
| **INVERSIÓN** (Detalle los productos solicitados según valores referenciales: MAQUINARIAS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS, SOLICITADOS: ) |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIVO FIJO** | **MONTO $ (con IVA)** |
| 1.- | $ |
| 2.- | $ |
| 3.- | $ |
| 4.- | $ |
| 5.- | $ |
| Total cotización a postular puede ser menor, mayor o igual a $ 500.000.-(IVA incluido), si es mayor se deberá entregar un aporte al momento de estar adjudicado su proyecto. | $ |

|  |
| --- |
| **12- Pertinencia de las Inversiones solicitadas (**Explique cómo las inversiones solicitadas en su idea de negocio contribuirán a la mejora de su negocio actual.) |
|  |

**Documentos Requeridos:**

* Fotografía de Cédula de Identidad por ambos lados (No se aceptan cedulas vencidas)
* Documento para acreditar domicilio en la comuna de Osorno a nombre de la postulante (Boleta de agua, luz o gas)
* Cartola del Registro Social de Hogares.
* Certificado del SII que acredite que es un constribuyente de primera categoría.
* Formulario 29 de los últimos 3 meses que acredite las ventas.
* Dos fotografías que muestren al emprendedor en su proceso productivo y comercial, destacando tanto su trabajo como su producto o servicio. Estas imágenes deben ser claras y mostrar el contexto de su emprendimiento. Ejemplo: Si su emprendimiento es de artesanía, muestre fotos tejiendo, pintando o tallando.