**Perfil de proyecto**

**Identificación del Proyecto/Iniciativa**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del proyecto |  |
| Descripción |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Sector Económico Principal del Proyecto (elija uno)** | | | |
| Acuicultura |  | Manufactura |  |
| Pesca |  | Metalmecánica |  |
| Productos Agrícolas |  | Química y Petroquímica |  |
| Forestal  y Silvícola |  | Biomedicina |  |
| Pecuario |  | Salud Pública |  |
| Vitivinícola |  | Industrias Creativas |  |
| Alimentos procesados |  | Educación y capacitación |  |
| Minería Metálica |  | Servicios Financieros |  |
| Minería No Metálica |  | Servicios Empresariales y Profesionales |  |
| Medioambiente |  | Informática y Tecnologías de la Información |  |
| Construcción e infraestructura (obras civiles) |  | Comercio |  |
| Energía Renovables No Convencionales |  | Turismo |  |
| Eficiencia Energética - Smart Grid |  | Establecimientos de Alojamiento Turístico -Restaurantes |  |
| Transporte, Logística, Almacenamiento y Servicios conexos (puertos, aeropuertos) |  | Otros (especificar) |  |
| Biotecnología |  | Multisectorial | |
| Telecomunicaciones y Medios digitales |  |  | |

**PASOS A SEGUIR ANTES DE EMPEZAR**

* Leer Bases Técnicas del Instrumento
* Leer Bases Administrativas Generales
* Rellenar el formulario a través de internet o en este documento y luego traspasar al formulario web.
* Revisar detalladamente las declaraciones juradas en la identificación del postulante.
* Enviar la postulación a través de la plataforma

|  |
| --- |
| 1. **NECESIDAD** |
| * 1. **¿Cuál es el problema o la necesidad no satisfecha por los productos o servicios actualmente disponibles?**   *Describe el problema más evidente que tienen tus potenciales clientes/usuarios y que los motiva a buscar una solución.* |
|  |
| * 1. **¿Qué tan crítico de resolver es el problema para los clientes/usuarios? ¿Por qué?**   *Especifica qué tan profundo es el dolor para tu cliente/usuario y cuánto crees que lo afecta. Explica por qué.* |
|  |
| * 1. **Describe a tu cliente, es decir, a las personas o empresas que estarán dispuestas a pagar por tu producto o servicio.**   *Puedes apoyarte en preguntas como: ¿Quién es tu cliente? ¿Dónde se encuentra? ¿Son personas o empresas? ¿Cuáles son sus características y costumbres?* |
|  |
| * 1. **Describe al usuario de tu producto o servicio. Usuario es quien usa el producto o servicio, no necesariamente quien pagar por él.**   *Apóyate en preguntas similares a las propuestas para clientes. Si el usuario es a la vez el cliente sólo basta con indicarlo.* |
|  |
| * 1. **¿Cómo es el mercado en el que comercializarás tu producto o servicio?**   *Selecciona una alternativa.* |
| 1. Mercado incipiente 2. Mercado en crecimiento sin un dominante 3. Mercado con actor dominante 4. Mercado maduro que necesita innovación. |
| * 1. **Describe el mercado al que apunta el producto o servicio.**   *Incorpora información adicional que explique tu respuesta anterior.* |
|  |
| * 1. **Indica el tamaño del mercado en Chile (En US$)**   *Calcula cuánto dinero se mueve en este mercado, luego expresa tu respuesta en dólares. Toma como valor del dólar para cálculo $700.* |
|  |
| * 1. **¿Qué porción del mercado en USD definido en la pregunta anterior quieres alcanzar?**   *Expresa tu respuesta como porcentaje con respecto a la pregunta anterior.* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **SOLUCION PROPUESTA** |
| * 1. **Cuéntanos, ¿Cuál es el estado actual de tu emprendimiento?**   *Selecciona una alternativa.* |
| 1. Tengo ganas de emprender y una idea, pero sin el producto/servicio construido 2. Tengo un pitch claro sobre mi negocio, plan de crecimiento y equipo. 3. Tengo la primera venta. 4. Ya llevo un tiempo vendiendo, he adaptado mi modelo de negocios y estoy creciendo 5. Ya llegué a cubrir mis costos incluyendo sueldos de mercado para todos los trabajadores y socios |
| * 1. **Describe ¿en qué consiste tu producto o servicio?**   *Máximo 800 caracteres.* |
|  |
| * 1. **Alcance del proyecto.**   *Selecciona la alternativa que mejor describa el alcance de mercado que tendrá tu proyecto.* |
| 1. Ciudad 2. Regional 3. Nacional 4. Latinoamérica 5. Global |
| * 1. **¿Cuál es el grado de innovación del producto o servicio?**   *Ej. La innovación disruptiva consiste en algo totalmente nuevo, la nacional considera algo validado en el extranjero pero nuevo en Chile, la incremental añade mejoras a lo existente y la integración de tecnología une componentes para crear algo nuevo.* |
| 1. Innovación disruptiva 2. Innovación nacional 3. Innovación incremental 4. Integración de tecnología |
| * 1. **Nombra y describe brevemente el atributo más importante de tu producto o servicio, a través del cual generas valor a tus clientes.**   *Ejemplos: Es más barato, novedoso, de mejor calidad, más conveniente, mejor marca, mejor desempeño, reduce riesgos, mejor diseño, se adapta mejor a cada cliente, etc.* |
|  |
| * 1. **¿A través de qué canal adquirirás nuevos clientes y/o usuarios?**   *Cuál será el canal principal que atraerá gente a tu producto. Si bien serán varios seguramente, elige al que apuestas más fuertemente.* |
| 1. Redes sociales(Facebook, Twitter, Pinterest, Linkedin, youtube, etc.) 2. Medios tradicionales (Televisión, radio, prensa escrita, etc.) 3. A través de entidades que reúnen a mis clientes potenciales. 4. Medios de contacto directo (Teléfono, correo electrónico, mensajería, folletos, etc.) 5. Sitio web de mi emprendimiento 6. Ferias, eventos, exposiciones y/o convocatorias masivas |
| * 1. **¿Cuál es el nivel de diferenciación de tu producto o servicio?**   *Selecciona una alternativa.* |
| 1. El producto o servicio no existe 2. El producto o servicio existe, pero lo que se propone tiene mejoras (precio, funcionalidades, efectividad, eficiencia, etc.) 3. El producto o servicio existe en un formato similar |
| * 1. **¿Cómo podrías describir la fabricación o desarrollo del producto o servicio?**   *Selecciona una alternativa.* |
| 1. El producto o servicio se fabrica o desarrolla a la medida de cada cliente 2. El producto o servicio es en general estandarizado, pero requiere de cierta adaptación dependiendo de lo que requiera el cliente 3. El producto o servicio es completamente estandarizado |

|  |
| --- |
| 1. **INGRESOS Y UTILIDAD** |
| * 1. **¿Cuál será el modelo de ingresos que utilizarás?**   *Elige la principal forma en cómo tu negocio generará ingresos.* |
| 1. Fee mensual 2. Pago por compra una única vez 3. Gratis a usuarios y cobro por publicidad 4. Cobro por servicios Premium 5. % de la transacción 6. Cobro por consultoría 7. Venta de producto y cobro por servicios complementarios. 8. No tengo un modelo de ingreso aún |
| * 1. **¿Cómo obtendrás recursos de tu emprendimiento?** |
|  |
| * 1. **¿Cuál será el precio que cobrarás por tu producto o servicio? Explica** |
|  |
| * 1. **Cuando el negocio ya esté en régimen, ¿Cuál será el margen o utilidad (%) que obtendrás por unidad de producto o servicio vendido?**   *Cuando el negocio ya esté en régimen, qué porcentaje del precio de una unidad será el costo. (Ejemplo: Si vendo a 80 y me costó 40 comprarlo/producirlo, entonces mi costo será del 50%)* |
| 1. Menos del 30% 2. Entre 30% y un 70% 3. Más de 70% |
| * 1. **¿Has obtenido ventas a través de tu emprendimiento?** |
| 1. Sí 2. No |
| * 1. **Si has obtenido ventas, indícanos el monto acumulado en pesos a la fecha.**   *Indica el tiempo en número de meses.* |
|  |
| * 1. **En caso de que no hayas vendido aún, ¿Cuánto tiempo pasará entre hoy y cuando vendas la primera unidad/servicio? Si ya obtuviste ventas, ¿Cuánto tiempo pasará para doblarlas?**   *Indica el tiempo en número de meses.* |
|  |
| * 1. **¿En cuánto tiempo más llegarás a vender $1 mm USD anuales?.** |
| 1. En 5 años o más 2. Entre 3 a 5 años 3. En menos de 3 años |
| * 1. **¿Cuántos clientes necesitas para alcanzar ventas por USD $10 mm al año?** |
| 1. Menos de 1.000 2. Entre 1.000 y 10.000 3. Entre 10.001 y 100.000 4. Entre 100.001 y 1.000.000 5. Más de 1.000.000 |
| * 1. **Cuantifica los beneficios que reciben los clientes al adquirir tu producto o servicio. Céntrate en los atributos más importantes del producto o servicio que crean valor a los clientes y/o usuarios.**   *Por ejemplo, si tu solución es más barata, indica cuánto se ahorrarán tus clientes si te prefieren; si es más rápida, cuánto tiempo menos gastarán; si es más eficiente, cuántos recursos se ahorrará para obtener la misma o una mejor satisfacción.* |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **COMPETENCIA** |
| * 1. **¿De qué forma tus clientes potenciales resuelven su necesidad o solucionan su problema actualmente en el mercado donde competirás? Describe la situación competitiva actual.** |
|  |
| * 1. **Nombra y describe a los principales competidores, ya sean directos o que compitan mediante productos sustitutos.** |
|  |
| * 1. **¿Qué porcentaje del mercado atienden los principales competidores?** |
|  |
| * 1. **¿Por qué crees que tu solución es mejor?** |
|  |
| * 1. **¿Cuáles son las barreras de entrada de la industria donde compites?** |
|  |
| * 1. **¿Cómo vas a protegerte de la entrada de nuevos competidores?** |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **EQUIPO GESTOR** |
| * 1. **¿Cuántas personas conforman el equipo gestor?**   *El equipo gestor está conformado por quienes inician el emprendimiento.* |
| 1. 1 2. 2 3. 3 4. 4 5. 5 6. 6 o más |
| * 1. **¿Quién(es) conforma(n) el equipo gestor y cuál será su dedicación a la ejecución del proyecto?**   *Detalla nombres, profesiones y rol(es) que cumplirá(n) el equipo en el proyecto. Señala además el % de tiempo que dedicará(n) al proyecto al mes (considerando que tiene 180 horas laborales) y si desarrollará(n) otras actividades paralelas al proyecto.* |
|  |
| * 1. **¿Cuál ha sido el logro más importante alcanzado por los integrantes del equipo gestor previo al proyecto?**   *Describe cual ha sido el logro más importante de cada miembro del equipo incluyendo aspectos como industria en que se produjo y si fue laboral o en un emprendimiento.* |
|  |
| * 1. **¿Por qué este equipo es el ideal para este proyecto?** |
|  |
| * 1. **Redes de apoyo: ¿El equipo cuenta con mentores, incubadora o un directorio que apoye el desarrollo del proyecto?** |
|  |
| * 1. **Si ya cuenta con mentores, incubadora o directorio, indica el/los nombre(s) de las personas o instituciones. Describe qué valor le entregan al equipo y al proyecto** |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **OTROS DATOS DEL PROYECTO** | | | | | | |
| * 1. **Objetivo del proyecto**   *Indica cuál es el objetivo* ***principal*** *de pedir el financiamiento.* | | | | | | |
| 1. Construir un producto o servicio 2. Desarrollar un prototipo 3. Aumentar equipo comercial 4. Comprar productos para revenderlos 5. Contratar más equipo de trabajo 6. Internacionalizarse 7. Implementar un experimento de validación 8. Desarrollar actividades para mejorar propuesta de valor/calidad del producto 9. Obtener capital de trabajo para efectuar servicios de consultoría 10. Obtener una franquicia y a través de ella desarrollar el negocio 11. Compra de vehículo 12. Compra de activos fijos y/o materias primas 13. Hacer difusión y actividades de marketing 14. Iniciar las ventas de mi producto o servicio 15. Aumentar las ventas obteniendo nuevos clientes 16. Desarrollar actividades para lograr la obtención de capital privado para mi emprendimiento | | | | | | |
| * 1. **Pitch del proyecto.**   *Haz un resumen de tu proyecto en 300 palabras.* | | | | | | |
|  | | | | | | |
| * 1. **Principales actividades que quieres desarrollar.** | | | | | | |
| 1. Constitución de la empresa 2. Actividades de difusión 3. Prospección comercial 4. Visitas a clientes 5. Patentamiento del producto o servicio 6. Protección de la marca 7. Desarrollo de un producto mínimo viable 8. Contratación de personas clave para el desarrollo del emprendimiento 9. Contratación del servicio de mentoría 10. Elaboración o actualización del plan de negocios 11. Obtención de certificaciones 12. Realización de estudio de mercado y actividades de validación comercial | | | | | | |
| * 1. **Indícanos el sector económico al que pertenece el emprendimiento.** | | | | | | |
|  | | | | | | |
| * 1. **Indícanos cuál será el subsidio que solicitarás (sólo puedes elegir uno)** | | | | | | |
| **$15.000.000 (Aporte mínimo de $5.000.000)** | |  | **$20.000.000 (Aporte mínimo de $6.666.667)** |  | **$25.000.000 (Aporte mínimo de $8.333.333** |  |
| * 1. **Video del Proyecto**   *Debes hacer un video de 1 minuto contándonos sobre tu proyecto. El video debe incluir: el problema a resolver, solución que se propone, mercado, modelo de negocios y equipo.*  *Sube tu video a la web (por ejemplo YOUTUBE).* | | | | | | |
| **Link del Video** |  | | | | | |
| **Contraseña del Video** |  | | | | | |