

FONDO DE FOMENTO Y APOYO A MICROEMPRESARIOS Y PEQUEÑOS COMERCIOS E INDUSTRIAS

Formulario para la presentación de proyectos que busquen calificar para el crédito:

	Fecha de presentación del formulario	
--	---	--

Solicitar un turno al número que figura al final del formulario **wsp: 2364225199.**

1	Nombre del proyecto:	
----------	-----------------------------	--

2	Rubro:	
----------	---------------	--

Ejemplos del proyecto: Gastronómico, Comercio, Eventos, Producción de insumos, Servicios.

3	Titular del proyecto:	(Microemprendimientos)
	Nombre y Apellido	
	Dirección	
	DNI	
	Mail	
	Celular	
	Cuit/Cuil	

Solicitante del préstamo

3.1	Garantía del proyecto:	(Garantía del proyecto)
	Nombre y Apellido	
	Dirección	
	DNI	
	Mail	
	Celular	
	Cuit/Cuil	

Puede ser socio o un integrante del grupo familiar. El mismo va a ser responsable en el caso de no poder comunicarnos con el titular del proyecto.

3.2	Sociedades:	(Pequeños Comercios e Industrias)
	Cuit	
	Tipo de Sociedad	
	Nombre de la Sociedad	
	Nombre de Fantasía	



IIBB	
------	--

3.3	Nombre del Comercio	
	Dirección Comercial	
	Número de habilitación	

4	<p>Breve descripción del proyecto:</p> <p>(Que va a hacer? ¿A quién se lo va a ofrecer? y ¿Cómo?)</p>	
----------	--	--

Por favor utilice este espacio para sintetizar una idea global del emprendimiento. Sea breve y enfóquese los productos y servicios que ofrece su emprendimiento, en el siguiente apartado compartiremos cada punto necesario para entender su proyecto.

5	Modelo de negocio:		
	1# Segmento de Mercado	¿Quiénes son tus clientes?	
	2# Propuesta de valor	Lo que te diferenciará de las demás (Por que te elegirían a vos y no a la competencia?)	



	3# Canal de venta	¿Cómo podrán comprar tu producto y por donde? Redes, Whatsapp, comercios?	
	4# Relación con el cliente	¿Van a comprarte los productos a vos o a un distribuidor? ¿Vas a tener redes donde comunicarte? Vas a participar de eventos donde puedan conocerte?	
	5# Fuente de ingresos	Comentar cuántas maneras vas a tener dentro del mismo proyecto de generar ingresos: Ejemplo: Jardinero o Parquero. (Corte de césped, movimiento de tierra, venta de plantines para jardín, venta de implementos para riego, servicio de lavado y pintura de piletas)	
	6# Recursos Claves	Humanos (personal necesario para llevar adelante el proyecto), Físicos (Galpón oficina, lugar donde vas a llevar adelante la actividad), Intelectuales (Generación de Marcas, patentes), Económicos (Dinero para financiar, trabajar con tarjetas de créditos, bancarizar, Mercado Pago)	



	7# Actividades Claves	<p>Se trata de todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor, como la producción</p> <p>Producción Venta Soporte</p>	
	8# Asociaciones Claves	<p>Saber cuáles van a ser tus alianzas estratégicas para poder conseguir más recursos. Ejemplo: Fotografo (Alianza con catering, salones de eventos, maquilladoras, organizadores de eventos)</p>	
	9# Estructuras de costos	<p>Definir estructura de costo del modelo de negocio y estructura de costo personal. Finanzas personales. Adjuntos archivos con documento para cargar de datos. (¿Cuánto me cuesta producirlo? ¿Cuándo lo voy a vender? ¿Cuándo voy a ganar? Cuanto necesito por mes para vivir?)</p>	

	10 # Necesidad	<p>En base a todo lo explicado, necesito para mi proyecto: (Es capital de trabajo, puede ser insumos, equipos y maquinarias) Los mismo tienen que estar presupuestados y dentro del monto máximo \$200,000 (Preferentemente proveedores locales)</p>	
--	----------------	--	--



6	Experiencia en el sector que apunta	
	¿Trabajó antes en el rubro que desea emprender? Sí/No. En caso de positivo desarrolle experiencia	
	¿Tuvo algún emprendimiento similar?	
	¿Participó o participa de las actividades organizadas por el Club de Emprendedores? (Por ej.: Capacitaciones, charlas, ferias, etc.)	

7	En el caso de que en su proyecto corresponda	
	¿Requiere contratar personal para lanzar el proyecto? o Realizarlo? Sí/No conteste si es posible en el corto plazo hacerlo?	



	<p>¿Cuántas personas? Conteste en unidades (Piense en la posibilidad de dar trabajo)</p>	
	<p>Los insumos necesarios para el mismo, se pueden comprar a nivel local? Sí/No ¿Existen proveedores en Junín? Nombre 3 proveedores para adquirir insumos</p>	
	<p>¿Cuánto tiempo de implementación llevaría la puesta a punto del proyecto para empezar a generar ingresos? Por favor comente en tiempo, meses o año, para empezar a vender y generar ingresos.</p>	
	<p>¿Tiene carnet de manipulación de alimentos? En caso de corresponder, adjunte copia del mismo.</p>	



8	Situación actual	
	<p>Cómo se vio su situación económica afectada por el COVID 19.</p>	
	<p>¿Está en este momento trabajando en relación de dependencia? (En caso de que en el último tiempo haya perdido el empleo comenté hace cuanto?)</p>	
	<p>Posee ingresos secundarios por IFE, AUH, pensiones, etc.</p>	
	<p>Como es la composición de su núcleo familiar. (Casado, separado, soltero, Hijos, por favor comente y detalle)</p>	



	<p>En el caso de que algunos de los miembros de su familia trabaje o realice una actividad, por favor indicarnos cuál y dónde.</p>	
--	--	--

9	Deuda	
	<p>¿Posee usted actualmente alguna deuda comprobable, con particulares, fisco o privados? En caso de ser positivo, comente las causas de las mismas.</p>	



Antes de la presentación del proyecto:







- Por favor enviar un mensaje de Whatsapp solicitando **un turno** para la presentación de los formularios al **236 422 5199** o llamando a la Secretaría de producción **4633636**.

Adjuntos con el formulario:

- Este documento debe de ser acompañado de **Fotocopia de DNI del titular del proyecto, como del responsable del mismo.**
- **Constancia de Inscripción en caso de CUIT (En el caso de tenerlo)**
- **En los casos de sociedades, copia del estatuto de la última acta de asignación de autoridades.**
- **Documentos que puedan ampliar la visión del proyecto ejemplo: Marca, Redes sociales, CV de los titulares)**
- **2 Presupuesto de los productos, bienes o herramientas a adquirir (En el caso de que el proveedor no sea local, se les va a requerir que se den de alta como proveedor)**



Ayuda para rellenar los puntos de Modelo de Negocio: (Punto 5)

<p>Asociaciones Clave </p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave podemos adquirir de nuestros clientes? ¿Qué actividades clave desempeñan nuestros socios?</p> <p>Motivaciones para la asociación</p> <p>Optimización y economía</p> <p>Reducción de riesgos e Incertidumbres</p> <p>Adquisiciones de recursos concretos y actividades</p>	<p>Actividades clave </p> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales de distribución? ¿Relaciones con los clientes? ¿Fuentes de Ingresos?</p> <p>Categorías</p> <p>Producción</p> <p>Venta</p> <p>Soporte</p>	<p>Propuesta de valor </p> <p>¿Qué valor añadido entregamos a nuestros clientes? ¿Qué problemas estamos ayudando a resolver? ¿Qué productos y/o servicios ofrecemos a cada segmento? ¿Qué necesidades estamos satisfaciendo?</p> <p>Características</p> <p>Precio</p> <p>Novedad</p> <p>Calidad</p> <p>Conveniencia</p> <p>Marca o Status</p> <p>Desempeño</p> <p>Reducción de riesgos</p> <p>Reducción de costes</p> <p>Diseño</p> <p>Customización</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Tipo de relaciones con cada segmento de clientes</p> <p>¿Qué relaciones hemos establecido</p> <p>Asistencia personal</p> <p>Asistencia personal dedicada</p> <p>Autoservicio</p> <p>Automatización de los servicios</p> <p>Comunidades</p> <p>Co - creación</p> <p>Canales </p> <p>A través de qué canales queremos llegar a nuestros clientes</p> <p>¿Qué canales funcionan mejor</p> <p>¿Cuáles son más eficientes</p> <p>Tipos de canales</p> <p>Consciencia</p> <p>Evaluación</p> <p>Compra</p> <p>Entrega</p> <p>Post-venta</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>A quién va dirigida nuestra propuesta de valor</p> <p>¿Quiénes son nuestros segmentos más importantes?</p> <p>Mercado de masas</p> <p>Nichos de mercado</p> <p>Segmento</p> <p>Diversificación</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?</p> <p>¿Qué recursos cuestan más?</p> <p>¿Qué actividades clave cuestan más?</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>¿Qué precio están dispuestos a pagar los clientes?</p> <p>¿Qué precio pagan actualmente?</p> <p>¿Cuáles son los métodos de pago?</p> <p>¿Cómo prefieren pagar?</p> <p>¿Qué porcentaje de ingresos constituye cada una de las vías de Ingresos?</p>		

