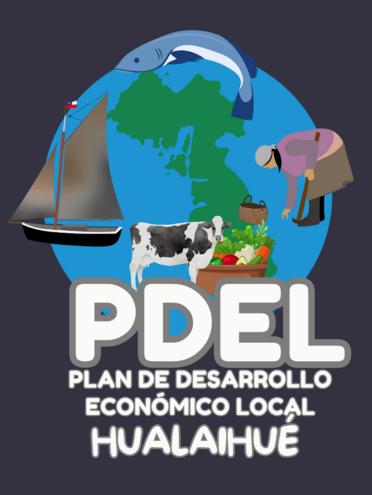


Charla ¿Cómo es una postulación ganadora del Capital Semilla?

Todo lo que debes saber para postular al Capital Semilla



Consultora INGEOP, Valentina Pozo y Andrés Schaffer.

¿Qué es?

Es un fondo concursable de Sercotec que promueve la creación de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado a través de su formalización.

Para implementar el proyecto de negocio, cofinancia un plan de trabajo que incluye acciones de gestión empresarial e inversiones en bienes necesarios para cumplir el objetivo del proyecto.





Entrega un subsidio de \$3,5 millones para concretar las actividades detalladas en el plan de trabajo. De estos:

- Un mínimo de \$200 mil y un máximo de \$500 mil pueden destinarse a acciones de gestión empresarial, tales como asistencia técnica, capacitación y marketing.
- Desde \$3 millones hasta \$3,3 millones pueden destinarse a inversiones.

Cada emprendedor o emprendedora seleccionado/a deberá entregar un aporte equivalente al 3% del monto del subsidio Sercotec. Asimismo, deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyect

¿Quiénes pueden acceder?

Emprendedores y emprendedoras, mayores de edad (igual o mayor a 18 años), sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria de Sercotec en su región, señalado en las bases de postulación.



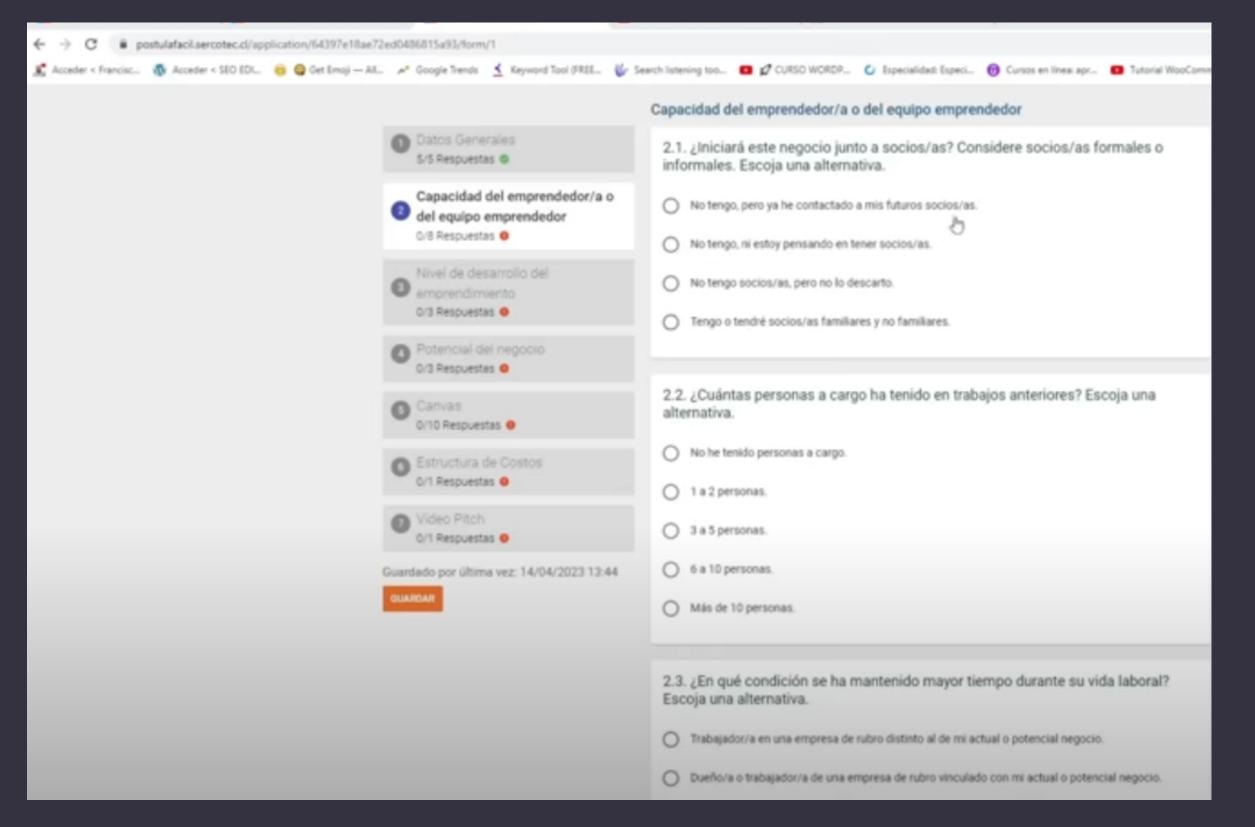
Notas:

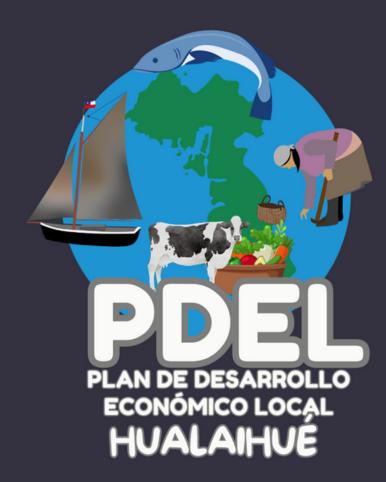
- *para mujeres existe el <u>Capital Abeja Emprende</u>
- *El número estimado de postulantes que serán beneficiarios y beneficiarias de esta convocatoria es de 73 a nivel regional

¿Cómo postular?

- 1.- Registrarse como usuario o usuaria de Sercotec.
- 2.- Descargar y leer detenidamente las bases y anexos de la convocatoria (ver fechas de postulación).
- 3.- Responder Test de Emprendimiento.
- 3.- Completar y enviar el formulario de postulación, video de presentación y los documentos requeridos, verificando que cumplan con el formato y contenido solicitados, en el plazo establecido.

PÁGINA WEB DE POSTULACIÓN





Pasos de postulación

Antes que todo ¡Es muy importante leerse las bases!

DATOS GENERALES

- Nombre del proyecto.
- Descripción del proyecto (que es lo que hacen actualmente).
- Seleccionar el rubro (elegir rubro macro más representativo).
- Autorización de su video en RRSS (si/no).

POTEN

POTENCIAL DEL NEGOCIO

• Son 3 preguntas cerradas de alternativas

CAPACIDAD DEL EMPRENDEDOR O DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

- Son 8 preguntas de alternativas.
- Es el primer filtro.

5

MODELO CANVAS

• Son 10 preguntas abiertas y se recomienda hacerlo word.

NIVEL DE DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO

• Son 3 preguntas cerradas de alternativas

6

ESTRUCTURA DE COSTOS

• Son las aspectos de inversión de tú proyecto.

7

VIDEO PITCH

• Vale 40% y es obligatorio.



DATOS GENERALES



- Nombre del proyecto.
- Descripción del proyecto (que es lo que hacen actualmente).
- Seleccionar el rubro (elegir rubro macro más representativo).
- Autorización de su video en RRSS (si/no).



CAPACIDAD DEL EMPRENDEDOR O DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

8 PREGUNTAS:

- 1. ¿Iniciará este negocio junto a socios/as? considere socios/as formales o informales.
- 2. ¿Cuántas personas a cargo a tenido en trabajos anteriores?
- 3. ¿En qué condiciones se ha mantenido mayor tiempo durante su vida laboral?
- 4. ¿Cuánto espera ver crecer su potencial o actual negocio?
- 5. Estime un total de horas efectivas de capacitación recibidas en los últimos 3 años.
- 6. ¿Qué es lo más motivante de ser emprendedor/a?
- 7.¿De cuantos negocios y/o empresas es o ha sido dueño/a?
- 8. Señale el nivel de conocimiento y manejo que posee usted en marketing, comercialización y generación de redes comerciales.



NIVEL DE DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO



3 PREGUNTAS:

- 1.¿Quiénes son o serán sus principales clientes?
- 2. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento con que espera iniciar su negocio?
- 3.Si tuviera que conseguir recursos para hacer crecer su negocio ¿Cuál sería la mejor alternativa para obtenerlos?



POTENCIAL DEL NEGOCIO

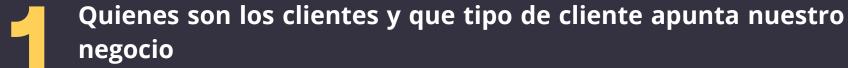
3 PREGUNTAS:

- 1.¿De qué manera espera que sus clientes le cancelen?
- 2.¿Cuál es la forma de pago que preferiría para pagar las materia primas o insumos de su negocio?
- 3. ¿Qué nivel de avance presente su proyecto de negocio?



MODELO CANVA

10 preguntas:



Identificar todas las características y clasificar, acá según las últimas bases hay que identificar por lo menos dos tipos de clientes para tener todo el puntaje de ese ítem.

¿Porqué los clientes deberían preferirme por sobre los demás? ¿porqué los cliente deberían preferir mi producto /servicio por sobre los demás?

Propuesta de valor: es lo que nos diferencia de la competencia. Según las últimas bases hay que definir estos elementos diferenciadores según los clientes que tenemos. Para esto es necesario identificar necesidades y problemáticas, las cuales ayudarán a tener exclusividad en los servicios o productos que prestamos.

¿A través de que medios realizo las ventas a mis clientes? ¿Cuáles son los medios para dar a conocer mi producto/servicio que prefieren mi/s tipo/s de cliente? ¿Cuáles son los medio con los que obtendría mayor venta en mi modelo de negocio?

Definir canales web, presenciales, etc. los cuales concuerden con los clientes que tiene el emprendimiento. Según las últimas bases se deben describir los medios de distribución para todos los tipos de clientes identificados y justificando por qué lo utilizaran.



¿Qué relación tiene o espera tener con cada tipo de cliente descrito? ¿Alguno de los medios para los cuales busca relacionarse con el cliente, tiene algún costo asociado?

Relación personal o automática, por ejemplo, una peluquería es personal y un servicio público como el SII es automático, indicar como vamos a fidelizar a nuestros clientes y cuáles será estas acciones.

¿Por qué tipo de producto/servicio estarían dispuesto a pagar más nuestros clientes? ¿Qué tipo de medio de pago prefieren utilizar mis clientes?

se deben identificar cada uno de los ingresos del negocio y a través de que medios de pago se percibirán, por ejemplo, una panadería va a tener un servicio personas y tendrá diversos métodos de pago.

¿Qué elementos se debe adquirir para generar mi producto/servicio y entregar a los diferentes tipos de clientes?

Describir al menos dos elementos clave necesario para que su producto o servicio llegue a sus clientes, todo lo indispensable para que funcione mi negocio según mis clientes, siguiente con el ejemplo de la panadería, necesito una maquina para poder hacer pan amasado, lo cual me permitirá no solo fidelizar a los clientes que tengo actualmente, sino que también incluir a otro tipo de clientes.

MODELO CANVA



¿Qué acciones se deben realizar para que mi producto/servicio se entregue a los diferentes tipos de clientes?

Describir al menos dos acciones necesarias para que mi producto o servicio llegue a los clientes. Por ejemplo, primero debo formalizarme, en donde las acciones son: crear mi empresa virtualmente, inicio de actividades en SII, luego conseguir patente y resolución sanitaria. Otra acción puede ser proceso de venta, en donde voy a cotizar mis proveedores, ver el traslado de los productos hasta mi comuna, tener un espacio donde estarán estos productos, digitalizarlo en mi software y como se los voy a vender a mis clientes

- ¿Cuáles son los costos (fijas y variables) para el funcionamiento de los elementos y acciones clave definidos?
 - Costos Fijo: arriendo, internet, mi sueldo, contabilidad. Costos Variables: Luz, agua, traslado. Cada uno debe ser descrito
- ¿Cuáles son las alianzas realizadas o a realizar para mejorar la satisfacción de mis clientes?

Alianza con SERNATUR y Of. de Turismo si trabajo en temas de turismo, alianza con proveedores clave, etc. Hay que mencionar mínimo dos alianzas clave.

¿Qué acciones puedo implementar en mi negocio desde el punto de vista de la eficiencia energética, energías renovables y economía circular? ¿De manera de hacer mi producto o servicio más sustentable? ¿tenía ya incorporadas alguna de estas acciones en el proceso de mi producto o servicio?

cambio luminarias por luminarias led, generación de envases sustentables y biodegradables.



ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Cuáles son los principales costos que su negocio deberá enfrentar durante el primer año de (hay funcionamiento? costos mínimos definidos, por ejemplo, lo mínimo en acciones de gestión empresarial son 300.000, activos no hay restricción, pero en habilitación de infraestructura si hay restricciones según los montos que van ahí (hay un máximo), en capital de trabajo se puede comprar mercadería, nuevos arriendos, contratos, etc.).

Ámbito 6: Estructura de Costos

6.1 ¿Cuáles serán los principales costos que su negocio deberá enfrentar durante el primer año de funcionamiento?

Categoría	Ítem	Aporte Solicitado a Sercotec
Acciones de Gestión Empresarial	Asistencia técnica y asesoría en gestión	\$ 0
	Capacitación	\$ 0
	Gastos de formalización	\$ 0
	Acciones de marketing	\$ 300.000
Subtotal Acciones de Gest	tión Empresarial	\$ 300.000
Inversiones	Activos	\$ 2.000.000
	Habilitación de infraestructura	\$ 0
	Capital de trabajo	\$ 1.200.000
Subtotal Inversiones		\$ 3.200.000

Consolidado	
Acciones de Gestión Empresarial	\$ 300.000
Inversiones	\$ 3.200.000
Total solicitado a Sercotec	\$ 3.500.000
Aporte empresarial mínimo obligatorio	\$ 70.000
Monto Total	\$ 3.570.000
IVA	\$ 678.300
Aporte total empresarial (Aporte empresarial + IVA)	\$ 748.300
Total proyecto	\$ 4.248.300

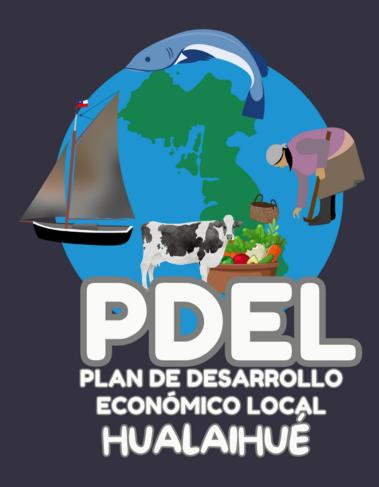




PDEL
PLAN DE DESARROLLO
ECONÓMICO LOCAL
HUALAIHUÉ

- -El tamaño es de 160 MG.
- -La duración máxima permitida es de 90 segundos.
- -Es obligatorio
- -Ver videos en YouTube de otros emprendimientos.
- -Presentarse, describir la problemática del negocio a resolver y potenciales clientes, describir la solución, oferta de valor y elementos que nos diferencian.





Dudas y comentarios sobre postulación a Capital Semilla

Consultora INGEOP, Valentina Pozo y Andrés Schaffer.