

¿CÓMO GANARSE UN FONDO SERCOTEC?

- Guía para desarrollar tu postulación.





¿QUE ES?

Es un fondo concursable de Sercotec que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios.

¿QUE ENTREGA?

Hasta **3.500.000 CLP** que pueden destinarse a inversiones.

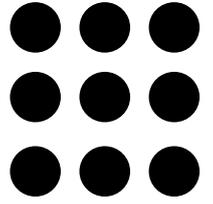
Cada emprendedor/a seleccionado/a, deberá entregar un aporte en efectivo luego de adjudicarse el fondo. Dicho aporte corresponderá a un porcentaje del subsidio Sercotec, el cual será definido por cada Dirección Regional.



Asimismo, deberá financiar cualquier impuesto asociado a su proyecto.

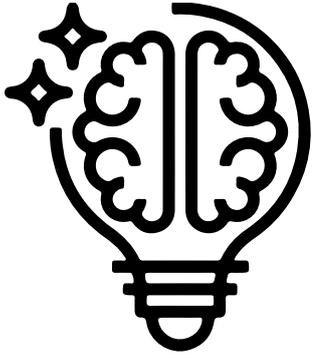


REQUISITOS



Para tener una buena postulación debe:

- Tener una idea de negocio clara
- En lo posible haber fabricado y vendido su producto o servicio al menos una vez
- Investigar y estudiar el mercado, la competencia y los canales de venta
- Determinar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su negocio

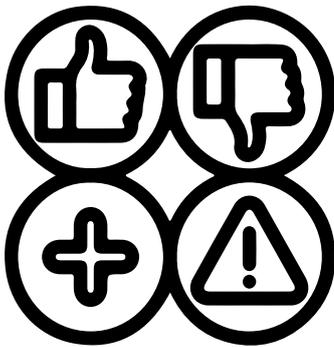
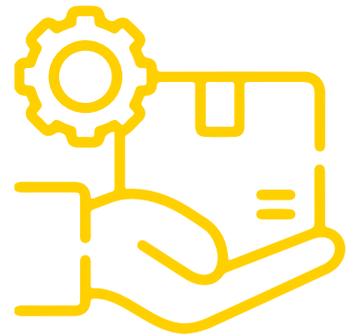


TENER UNA IDEA DE NEGOCIO CLARA

Definir de manera precisa y concisa la propuesta de valor de tu negocio. Esto incluye comprender qué problema resuelve tu producto o servicio, qué necesidades satisface y cómo se diferencia de otras soluciones en el mercado. Debes ser capaz de articular tu idea de manera convincente y comprensible.

VALIDACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

Definir de manera precisa y concisa la propuesta de valor de tu negocio. Esto incluye comprender qué problema resuelve tu producto o servicio, qué necesidades satisface y cómo se diferencia de otras soluciones en el mercado. Debes ser capaz de articular tu idea de manera convincente y comprensible.



INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y COMPETENCIA

Realizar un análisis profundo del mercado en el que te encuentras, identificando tendencias, segmentos de clientes y oportunidades. Conocer a tu competencia te permite posicionar tu oferta de manera única y aprovechar vacíos en el mercado. Además, estudiar los canales de venta te ayudará a elegir la forma más eficiente de llegar a tus clientes.

REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD PRINCIPALES

Mayoría de edad, Carnet vigente, Sin deudas de pensión alimenticia y/o tributarias, sin inicio de actividades en primera categoría con rut personal, no tener contrato vigente con sercotec, entre otros.



Estos requisitos pueden cambiar según la dirección regional y son informados en las bases.

ETAPAS DE UNA POSTULACIÓN

1. TEST DE CARACTERIZACIÓN

- Qué es, cómo responder, tips y consideraciones.

2. MODELO CANVAS

- En que se basa, requisitos, consideraciones, preguntas, Bases.

3. PITCH

- Formato, grabación, tips.

4. ENTREVISTA CER

- Como tener una buena entrevista, presentación, video o presencial.



TEST DE CARACTERIZACIÓN

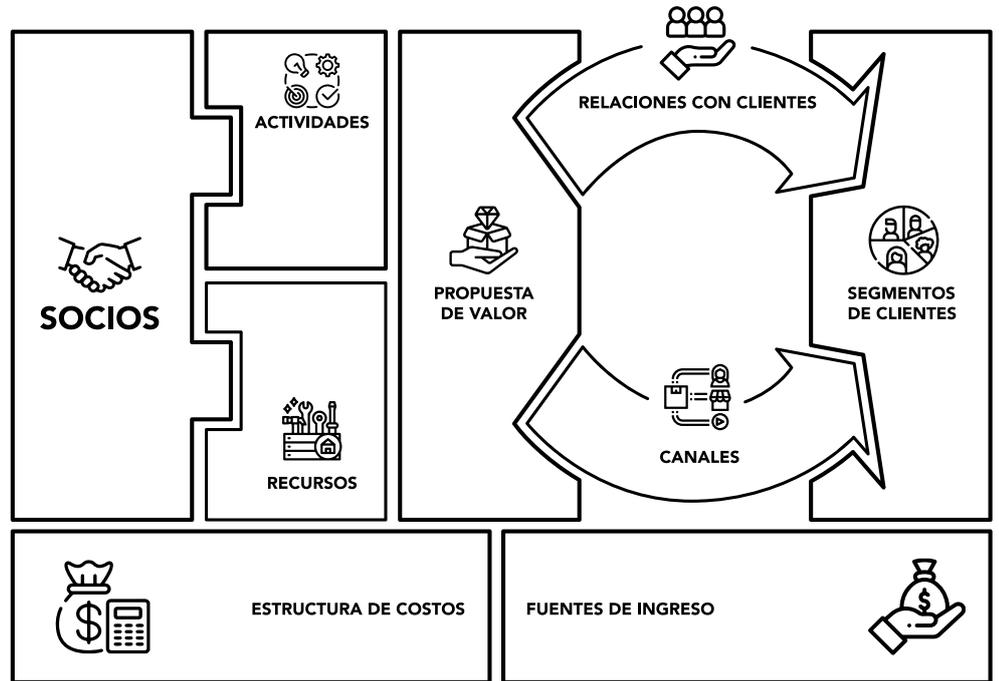
¿Cómo responder el test?

Considere su perfil emprendedor como la materia a evaluar por Sercotec, un organismo estatal y público, tienen un enfoque en desarrollar la economía regional y buscan personas capacitadas y con experiencia.

Se evalúa el perfil y potencial del empresario o negocio.



MODELO CANVAS



El Business Model Canvas consta de nueve bloques principales, cada uno representando un aspecto crucial de un modelo de negocio:



Es una herramienta visual utilizada para describir y planificar de manera concisa los componentes clave de un modelo de negocio.



SOCIOS

¿Quiénes son nuestros socios clave?

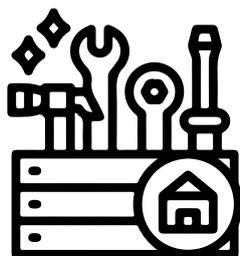
Este módulo describe los proveedores y socios que ayudan al funcionamiento del modelo de negocio.

¿Qué actividades clave requieren las propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingreso?

Se refiere a las acciones más importantes que se deben realizar para que el modelo de negocio funcione.



ACTIVIDADES



RECURSOS

¿Qué recursos clave requieren las propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

Los recursos clave pueden ser físicos, intelectuales, humanos, económicos, entre otros.



**¿Para quién creamos valor?
¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?**

Un modelo de negocio puede tener múltiples segmentos de mercado distintos. Lo clave es que puedan agruparse por necesidades o comportamientos en común, y estén bien definidos.



SEGMENTOS DE CLIENTES



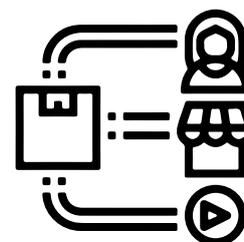
PROPUESTA DE VALOR

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

Está enfocado en el valor que se ofrece al segmento del mercado seleccionado adecuado a sus necesidades. Los valores pueden ser cuantitativos o cualitativos.

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?

Está enfocado en desarrollar los medios por los cuales nuestro producto o servicio llega a los clientes y porque estos son más adecuados.



CANALES





RELACIONES CON CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?

El tipo de relación definida por la empresa repercute en la experiencia del cliente, por esto se debe definir si es una atención personal o automatizada. Las relaciones pueden ser enfocadas en captación de clientes, en fidelización de clientes o en estímulo de ventas.

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

Está basado en el flujo de caja necesario para cubrir los gastos y tener una rentabilidad. Un modelo de negocio puede tener diferentes fuentes de ingresos a demanda o recurrentes.



FUENTES DE INGRESO

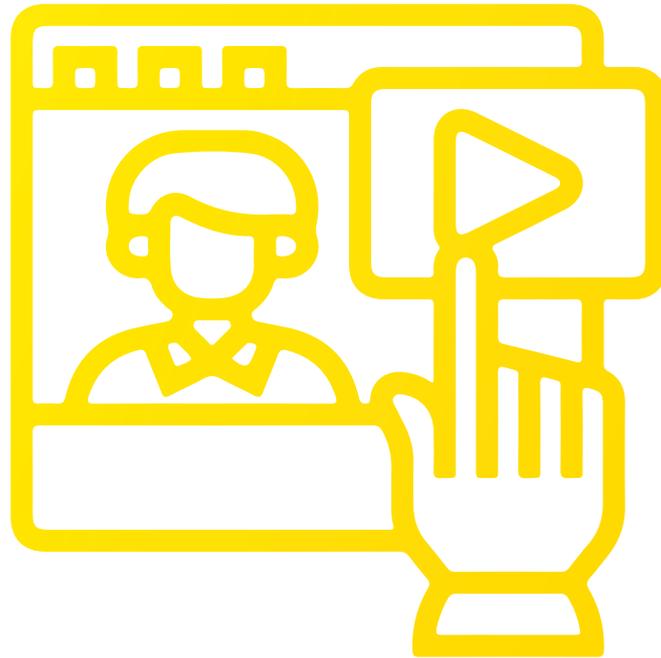


ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestro modelo de negocio?

Está enfocado en desarrollar los medios por los cuales nuestro producto o servicio llega a los clientes y porque estos son más adecuados.

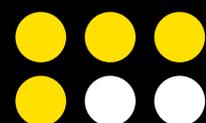


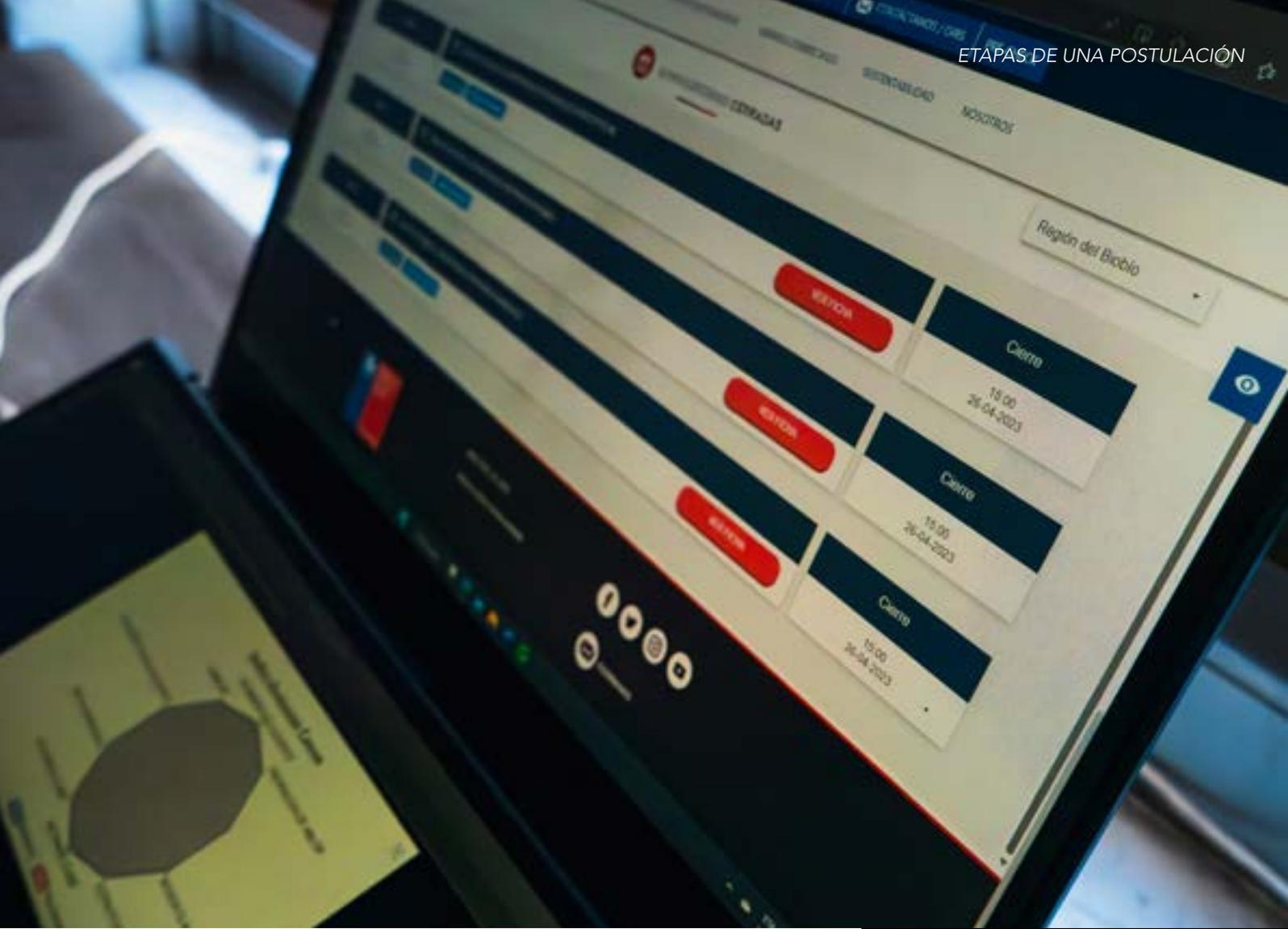


PITCH

Un Elevator Pitch es un discurso o presentación que pretende ser impactante, ágil y rápido ya que debe durar **entre 45 segundos y un minuto**, ni más ni menos.

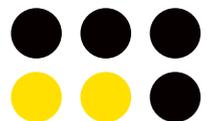
Una de las principales características del Elevator Pitch es que debe ser **claro, conciso y breve**. Su objetivo es persuadir al receptor del mensaje y llegar a él. Enamorarle. Pero, ¿cómo? **Transmitiendo pasión por la idea o la historia que queremos contar.**





ENTREVISTA COMITE EVALUACION REGIONAL (CER)

- Objetivo y finalidad
- Esta es la etapa final del proceso, donde se hace una evaluación
- Formatos de entrevista
- Como tener una buena entrevista
- Ponderaciones y consideraciones





OBJETIVO Y FINALIDAD

El objetivo principal de la entrevista es evaluar su perfil emprendedor, ver sus productos, su negocio y determinar cuánto manejo y claridad tiene de este, la seguridad y convicción es importante, ya que el factor humano está presente en esta evaluación, y depende de los organismos encargados de poner nota.



ETAPA FINAL DEL PROCESO

Esta es la última etapa, posterior a esto se informa la nota de la evaluación final, pudiendo resultar adjudicado, en lista de espera o no adjudicado.



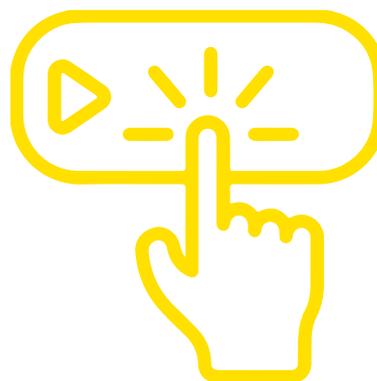
FORMATOS DE ENTREVISTA

Los formatos de entrevista son generalmente presenciales en ocasiones online a través de videollamada, o un formulario de preguntas en powerpoint, y son informados oportunamente por sercotec a los correos personales, estas tienen una duración de 5 minutos de formato libre donde se pide al emprendedor desarrollar su negocio, o se le hacen preguntas relacionadas con este mismo.



¿COMO TENER UNA BUENA ENTREVISTA?

Para tener una buena entrevista, es necesario demostrar un amplio conocimiento del negocio, incluyendo el modelo CANVAS y la problemática que resuelve en el mercado, además es importante tener claro en qué inversiones y gastos se utilizará el fondo, junto con la justificación adecuada, logrando demostrar que es un negocio rentable y competitivo.



Esperamos esta guía les haya ayudado en el proceso de postular y ganar un fondo SERCOTEC.

Sabemos que es un proceso engorroso y complicado cuando es la primera vez que investigan sobre fondos concursables es por eso que creamos esta guía del paso a paso para postular.

Nuestra empresa de Asesorías a fondos Sercotec cuenta con más de 200 ganadores a la fecha en donde en nuestra principal red social es: @darwinrosas.a

Para consultas o formulación de tu proyecto puedes contactarnos a través de los siguientes medios:

N° Telefono: +56 9 5995 0140

Correo: maranta.asesorias@gmail.com

Sitio Web: www.asesoriasercotec.cl



NUESTRO EQUIPO



DARWIN ROSAS
VENTAS & MARKETING



JORGE CUEVAS
VENTAS



HELLEN SAAVEDRA
FORMULACIÓN DE PROYECTO



HECTOR RIVAS
FORMULACIÓN DE PROYECTO



RODRIGO MORALES
VENTAS



KAROL ESPINOZA
SOPORTE



ANTONIO ESCOBAR
SOPORTE



www.asesoriasercotec.cl
+ 56 9 5995 0140 | maranta.asesorias@gmail.com



ST>RT-UPCHILE

