

Formulario de Postulación de Proyecto de Electrónica

Resumen de Proyecto

Nombre del proyecto:	
Nombre del/los integrantes del proyecto:	
Nombre del integrante referente del proyecto (Integrante que oficiará de nexo con la Incubadora).	
Dirección:	
E-mail	
C.I.:	
Fecha de nacimiento:	
R.U.T. de la Empresa (si corresponde):	
Año de apertura de la Empresa (si corresponde):	
Teléfono:	
Celular:	
Situación Ocupacional:	<input type="checkbox"/> Estudiante <input type="checkbox"/> Empleado <input type="checkbox"/> Empresario <input type="checkbox"/> Sin ocupación
Profesión:	
Edad	
Máximo Nivel Educativo alcanzado que haya completado:	<input type="checkbox"/> Primaria

(Marcar con una "X" el que corresponda)	<input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnico (hasta tres años) <input type="checkbox"/> Universitario (más de cuatro años) <input type="checkbox"/> Postgrados
Carrera o postgrado en curso o último año aprobado:	
El proyecto ha recibido inversión y/o subsidio? En caso afirmativo detalle si proviene de alguna institución pública o si fueron fondos privados.	

Se deben ingresar los datos de cada uno de los restantes integrantes del proyecto:

Nombre del integrante	
Dirección:	
E-mail	
C.I.:	
Fecha de nacimiento:	
R.U.T. de la Empresa (si corresponde):	
Año de apertura de la Empresa (si corresponde):	
Teléfono:	
Celular:	
Situación Ocupacional:	
Profesión:	
Edad	<input type="checkbox"/> Estudiante

	<input type="checkbox"/> Empleado <input type="checkbox"/> Empresario <input type="checkbox"/> Sin ocupación
Máximo Nivel Educativo alcanzado que haya completado: (Marcar con una "X" el que corresponda)	<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Técnico (hasta tres años) <input type="checkbox"/> Universitario (más de cuatro años) <input type="checkbox"/> Postgrados
Carrera o postgrado en curso o último año aprobado:	

1. Resumen Publicable del Proyecto

Exponer los aspectos más relevantes del Proyecto en un máximo de 100 palabras. Se debe considerar que el texto de este ítem podrá ser utilizado en documentación pública y de difusión del Programa de Incubación de Proyectos de Electrónica, a diferencia del resto del contenido del presente documento, que es de carácter confidencial.

2. Antecedentes

2.1 Antecedentes de los emprendedores: breve descripción sobre: estudios realizados, competencias habilidades, trabajos previos en relación de dependencia y emprendimientos anteriores. Ampliar la información en los Curriculum Vitae que se debe adjuntar.

2.2 Antecedentes del proyecto: cómo surge la idea del proyecto, antigüedad del mismo, indicar si el proyecto ya está en marcha o está en fase de diseño y/o de idea. En caso que el proyecto ya esté en marcha aclarar la cantidad de clientes que tengan, ingresos obtenidos y futuros. Incluir otros datos que sean relevantes. Se deberán indicar los subsidios recibidos anteriormente para realizar el proyecto y el % que representan los mismos en el monto total requerido para el proyecto.

3. Propuesta de valor

- 3.1. Descripción de la propuesta de valor. Describir que beneficios recibe el cliente por el uso del producto o servicio.
- 3.2. ¿Qué problema o necesidad está siendo solucionada por el producto o servicio? Interesa conocer cómo surge la idea del producto, qué es lo que se observa en el mercado que genere una disconformidad y oportunidad de mejora.
- 3.3. ¿Cuánta gente tiene este problema o necesidad? Realice una estimación primaria del público objetivo para el emprendimiento de referencia.
- 3.4. ¿Cuál es la situación actual (etapa de desarrollo) del producto o servicio? En qué etapa de desarrollo se encuentra el proyecto. Está en una fase de idea, prototipo, producción, comercialización, etc. Por favor explicar brevemente la etapa elegida.

4. Modelo de negocios

- 4.1. ¿Cuáles piensa que podrían ser los canales de venta que van a utilizar? Identificar cómo va a llegar el producto y/o servicio al cliente (consumidor final o empresa) que se ha identificado.
- 4.2. Identificación de los recursos claves para el proyecto. Son aquellos imprescindibles para la ejecución del proyecto, por ejemplo: recursos humanos con determinados talentos, tecnología, activos fijos, marca, propiedad intelectual, proveedores, materia prima, etc.)
- 4.3. Identificación de socios claves para llevar a cabo el proyecto. Mencionar proveedores, clientes y/o socios de negocios que sean vitales para ejecutar el proyecto.
- 4.4. ¿El proyecto es escalable y se puede comercializar globalmente? Explicar cómo se puede crecer rápidamente a otros mercados, es decir cómo se puede exportar el producto o servicio y bajo qué modalidad (franquicias, distribuidores, agentes, etc.)
- 4.5. Identificar todos los costos estimados asociados a un prototipo. Detallar cantidad y precio estimado de cada ítem.

ITEM	AÑO 1
Detallar componentes, materiales e insumos.	
Propiedad intelectual	
Licencias de SW y otras	

Detallar cantidad de horas de desarrollo de técnicos y especialistas	

5. Análisis competitivo

5.1 ¿Conoce que haya potenciales competidores? Puede identificar proveedores que ofrezcan un producto o servicio similar al suyo.

5.2 ¿Cuál es la ventaja de su producto/servicio respecto a los ofrecidos por otras empresas? Determinar fortalezas y debilidades de los competidores y recabar la mayor cantidad de información posible para determinar los “huecos” que deja la competencia en el mercado.

5.3 ¿Conoce que exista en el mercado un producto similar al suyo o que satisfice la misma necesidad? En caso afirmativo identificar: marca, procedencia, precio, etc.

6. Cronograma de Ejecución

Armar un cronograma de ejecución de un prototipo identificando los ítems necesarios y el tiempo que llevará el desarrollo del mismo en un plazo máximo de 24 meses.