

MANUAL DE DILIGENCIAMIENTO DEL FORMATO DE POSTULACIÓN DE PROYECTOS

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este manual es proporcionar los conocimientos e instrucciones que se requieren para manejar en forma fluida el cuestionario y el modo de registrar la información. Este se constituirá como un documento de consulta durante la primera fase del proyecto y contiene el consentimiento informado para la recolección de los datos de la población que postula el proyecto y dice así: “La información que usted nos proporcione será estrictamente confidencial. Se usará con fines académicos para la postulación y pre-selección de proyectos para el desarrollo de negocios susceptibles para ser una microfranquicia innovadora en los departamentos de Nariño, Valle, Cauca y Chocó y no podrá utilizarse con fines comerciales, de tributación fiscal o de investigación judicial. Su nombre no aparecerá en ningún informe de los resultados de este estudio. Tenga en cuenta que sus respuestas son muy importantes para el éxito de esta investigación. El diligenciamiento de sus contenidos garantiza su consentimiento.”

ESTRUCTURA DEL FORMATO

El formato recoge la información en un formulario conformado por 3 capítulos con 16 preguntas en total. En los capítulos se agrupan y ordenan las preguntas relacionadas con los diferentes temas que incluye la encuesta así:

- **Capítulo I: Identificación**
Esta parte del formulario permite establecer con precisión los datos del proyecto y de las personas que lo están postulando: nombre del proyecto, nombre y datos del representante del proyecto, y, base de datos con nombre, formación y experiencia de todos los participantes.
- **Capítulo II: Descripción del Proyecto**
En esta parte del formulario se recopilan datos específicos del proyecto tales como: como descripción del proyecto, justificación, grado de innovación y beneficios esperados.
- **Capítulo III: Mercado**
En este capítulo, se describe el mercado al cual se quiere llegar con la ejecución del proyecto, la competencia que tiene el producto o servicio a ofertar y las fortalezas y debilidades que este tiene sobre la oferta existente en el mercado.

A continuación se muestra con mayor detalle las instrucciones para diligenciar cada uno de los capítulos del formulario.

FORMA DE DILIGENCIAMIENTO

Capítulo I: Identificación. En el presente capítulo se debe llenar con letra clara información relacionada con la fecha de diligenciamiento, el nombre del proyecto, el nombre de un representante del proyecto (quién será la persona que se contactará en el futuro), el teléfono, la dirección, el barrio o vereda, el municipio y el correo electrónico (a estos lugares se enviará la correspondencia o información relacionada con la convocatoria). **Tenga en cuenta que la parte en la que se encuentra el ID no debe ser diligenciado**

Fecha de diligenciamiento: DD/MM/AAAA

CASILLA DE USO INTERNO ID



I. IDENTIFICACION

- 1.Nombre del proyecto: _____
- 2.Nombre del representante del proyecto: _____
- 3.Teléfono/Celular: _____ 4.Dirección: _____
- 5.Barrio/Vereda: _____ 6.Municipio: _____
- 7.Correo electrónico: _____

También encontrará un espacio, en el cual se diligencia la información de todos los participantes del proyecto (incluyendo al representante) en donde debe:

- Escribir nombres y apellidos completos
- Número de documento de identidad
- Marcar con una "X" la base de datos en la que está inscrito (ANSPE, Red Unidos o Unidad de Víctimas). Si no está inscrito deje la casilla en blanco.
- Nombre del curso realizado en SENA u otra institución técnica.
- La institución en la que realizó el curso
- Tiempo (en meses) de experiencia de trabajo en la actividad que se va a desarrollar el proyecto
- La función o tarea que desempeñó durante el tiempo indicado anteriormente
- Indicar si ha participado en algún tipo de asociación y en caso de ser afirmativa el nombre de la asociación.

8. Datos de los participantes del proyecto:

Nombres y apellidos	C.C.	Inscrito		Cursos realizados	Institución	Experiencia en la actividad económica		¿Ha participado en algún tipo de asociación?	Cuál?
		ANSPE - Red Unidos .	Unidad de víctimas			Tiempo (meses)	Función que desempeñó		

Capítulo II: Descripción del Proyecto. La pregunta 9 de este capítulo comienza indagando sobre la idea del proyecto que está postulando. Es una pregunta abierta, cuya respuesta debe escribirse dentro el cuadro, con letra clara.

9. Describa brevemente en qué consiste su proyecto (actividad económica a desarrollar, ubicación, recursos con los que cuentan):

La **pregunta 10** permite conocer la opinión los postulantes acerca de cómo el proyecto soluciona un problema o una necesidad del mercado. Es una pregunta abierta, la cual usted debe responder con letra clara en el cuadro indicado.

10. Explique brevemente qué problema o necesidad del mercado solucionaría el proyecto:

La **pregunta 11** permite conocer el por qué se considera innovador el proyecto. Es una pregunta abierta en la cual usted debe explicar su respuesta con letra clara en el cuadro indicado.

11. ¿Por qué considera que el proyecto es innovador?

La **pregunta 12** busca conocer la expectativa de los postulantes, acerca de cómo el proyecto beneficiará al grupo de participantes. Es una pregunta abierta en la cual se debe explicar su respuesta, con letra clara, en el cuadro indicado.

12. ¿Cómo va a beneficiar este proyecto a los participantes?

Capítulo III: Mercado. En este capítulo se recopila información sobre el mercado objetivo, la competencia y las fortalezas y debilidades que tiene el producto o servicio.

La **pregunta 13** indaga sobre quiénes los posibles clientes o compradores; es una pregunta abierta en la cual se debe explicar su respuesta con letra clara en el cuadro indicado.

13. ¿Quiénes serían los compradores o clientes del producto o servicio?

La **pregunta 14**, pretende conocer la percepción de los postulantes acerca de la competencia que el producto o servicio tiene en el mercado. Es una pregunta abierta, en la cual debe ampliar su respuesta, con letra clara, en el cuadro indicado escribiendo el nombre de la empresa o producto que se considera como competencia.

14. ¿Cuál es la competencia que el producto o servicio tiene en el mercado?

La **pregunta 15** pretende conocer la opinión los postulantes acerca de las fortalezas y debilidades que el producto o servicio tiene respecto a la competencia que identificó anteriormente. Es una pregunta abierta, en la cual debe ampliar su respuesta, con letra clara, en el cuadro indicado.

15. ¿Qué fortalezas y qué debilidades tiene el producto o servicio sobre el que ofrece la competencia?

La **pregunta 16** se responde con los nombres y apellidos y el número de cédula de quien diligencia el formato de postulación.

16. Nombres y apellidos completos y número de cédula de ciudadanía de quien diligencia el formato de postulación:
