**F2. FICHA DE NEGOCIO COMUNAL**

**ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD COMUNAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Proyecto productivo comunal**: |  | | | | | | | | | | |
| **Organización Comunal:** |  | | | | | | | | | | |
| **Responsable del proyecto:** | **Nombre:** | | | | | | | | | | |
| **Género:** | **M** |  | **F** |  | **Otro** |  | **Edad** | |  | |
| **¿Es o ha sido víctima del conflicto armado?** | | | | | | | **Si** |  | **No** |  |
| **Municipio** |  | | | | | | | | | | |
| **Ubicación del proyecto:** |  | | | | | | | | | | |
| **Elaboró:** |  | | | | | | | | | | |

1. **ESTUDIO DE MERCADO**
   1. **Descripción del bien o servicio del emprendimiento productivo comunal - proyecto productivo**

|  |
| --- |
| Describa brevemente de que se trata el emprendimiento productivo comunal |

* 1. **Objetivos del emprendimiento productivo comunal - proyecto productivo**

|  |
| --- |
| Defina los objetivos del emprendimiento productivo comunal |

* 1. **Mercado potencial ¿Quiénes serían nuestros clientes?**

|  |
| --- |
| Describa las personas, empresas o instituciones que tienen o pueden llegar a tener la necesidad de adquirir el bien y/o servicio que ofrece su emprendimiento productivo. |

* 1. **Mercado objetivo ¿A que otros clientes nos gustaría llegar?**

|  |
| --- |
| Describa el mercado objetivo al cual quiere llegar con su emprendimiento productivo comunal. |

* 1. **Demanda actual ¿Cómo está solicitud del producto (bien y/o servicio) por parte de la gente?**

|  |
| --- |
| Explique la demanda actual del producto y/o servicio que motiva el emprendimiento productivo comunal |

* 1. **Demanda potencial ¿Cuáles serían esos nuevos clientes a los que nos gustaría llegar con nuestro producto? (bien y/o servicio)**

|  |
| --- |
| Describa cual es la demanda potencial (nuevos clientes) a la cual quieren llegar a ofrecer sus productos y/o servicios. |

* 1. **Concepto del bien o servicio**
     1. **Precio de los productos y/o servicios ¿Cuál sería el precio de nuestro bien y/o servicio? ¿Por qué ese precio?**

|  |
| --- |
| Defina el (los) precio(s) de su(s) producto(s) y/o servicio(s) y explique cómo lo(s) determina: |

* 1. **Estrategia de mercadeo**
     1. **Estrategia de Precio ¿Voy a usar el precio como estrategia de mercadeo?**

|  |
| --- |
| Describa la manera como el precio de sus productos se constituye como una estrategia frente a sus clientes y competidores |

* + 1. **Estrategia de ventas ¿Cómo vamos a realizar la comercialización o promoción de nuestro producto?**

|  |
| --- |
| Establezca la manera en que adelantara la comercialización: directamente, por intermediario, mayorista. |

1. **Estudio técnico**
   1. **Localización del proyecto productivo comunal ¿Dónde está ubicado el emprendimiento comunal?**

|  |
| --- |
| Describa el lugar físico donde se ejecutará el emprendimiento productivo comunal. |

* 1. **Especificaciones técnicas del bien o servicio ¿Cuáles son sus productos o servicios y como los describe?** (inserte las filas que necesite)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Producto** | **Nombre del producto** | **Descripción** |
| **Producto 1**: |  |  |
| **Producto 2**. |  |  |
| **Producto 3.** |  |  |
| **Producto 4.** |  |  |

1. **Estudio financiero**
   1. **Maquinaria y equipo ¿Cuál son los elementos que requiere su emprendimiento productivo para la producción del bien o servicio?**
      1. **Muebles y enseres** (inserte las filas que necesite)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. Muebles y enseres** | | | | |
| **ITEM** | **Elemento** | **Cantidad** | **Valor unitario** | **Valor total** |
| 1.1 |  |  |  |  |
| 1.2 |  |  |  |  |
| 1.3 |  |  |  |  |
| 1.4 |  |  |  |  |
| 1.5 |  |  |  |  |
| **TOTAL** | | | |  |

* + 1. **Equipo de oficina** (inserte las filas que necesite)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2. Equipos de oficina** | | | | |
| **ITEM** | **Elemento** | **Cantidad** | **Valor unitario** | **Valor total** |
| 2.1 |  |  |  |  |
| 2.2 |  |  |  |  |
| 2.3 |  |  |  |  |
| 2.4 |  |  |  |  |
| 2.5 |  |  |  |  |
| **TOTAL** | | | |  |

* + 1. **Maquinaria y Equipo**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Maquinaria y equipo** | | | | |
| **ITEM** | **Elemento** | **Cantidad** | **Valor unitario** | **Valor total** |
| 3.1 |  |  |  |  |
| 3.2 |  |  |  |  |
| 3.3 |  |  |  |  |
| 3.4 |  |  |  |  |
| 3.5 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TOTAL** | | | |  |

**Tomando la información del cuadro anterior (punto 2.3) totalice el costo total de los elementos necesarios para la producción del bien o servicio**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Muebles y enseres** | |
| **Subtotal** | **$** |
| **2. Equipo de oficina de administración/gerencia** | |
| **Subtotal** | **$** |
| **4. Maquinaria y Equipo** | |
| **Subtotal** | **$** |
| **INVERSIÓN TOTAL** | **$** |

* 1. **Fuentes de financiamiento ¿Cómo y a través de que aliados voy a conseguir lo necesario para fortalecer el emprendimiento productivo? Ejemplo: Afiliados, socios capitalistas, entidades públicas y/o privadas, aportes de la JAC.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fuente** | **Tipo de aporte** | **Monto estimado** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* 1. **Presupuesto de ingresos ¿Cuánto espero vender el primer año?**
     1. **Precio del producto y ventas primer año**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producto** | **Nombre** | **Precio Unitario** | **Cantidad** | **Ventas totales primer año** |
| **Producto 1:** |  |  |  |  |
| **Producto 2**: |  |  |  |  |
| **Producto 3**: |  |  |  |  |
| **Producto 4**: |  |  |  |  |
| **Producto 5:** |  |  |  |  |

* 1. **Análisis de riesgos ¿Qué situaciones se pueden presentar que usted considera ponen en riesgo el negocio? ¿Cómo me anticipo a esa situación?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **¿Cuál es el riesgo?** | **¿Cómo lo puedo evitar?** | **¿Cómo lo puedo mitigar?** |
| Un riesgo es un evento o condición incierta que, si se produce, tiene un efecto positivo o negativo en uno o más de los objetivos de un proyecto. | Consiste en actuar para eliminar la amenaza o para proteger al Proyecto de su impacto. | Implica adoptar acciones para reducir la probabilidad y/o impacto de un riesgo a un nivel tolerable. |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Firma del presidente de la Organización Comunal**

**Nombre del presidente de la Organización Comunal: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Cédula de ciudadanía: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Número telefónico: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**