

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LIDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Aura Yamile Leal Garcia	CC	1.094.162.716
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
ISY	Boyacá	Sogamoso

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores** y las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria

Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.

La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	OTRAS_ACTIVIDADES_DE_SERVICIOS	9602 Peluquería y otros tratamientos de belleza

¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI	

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.



Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio, siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.** Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, **SEY CONCRETOS CON LA INFORMACION.**

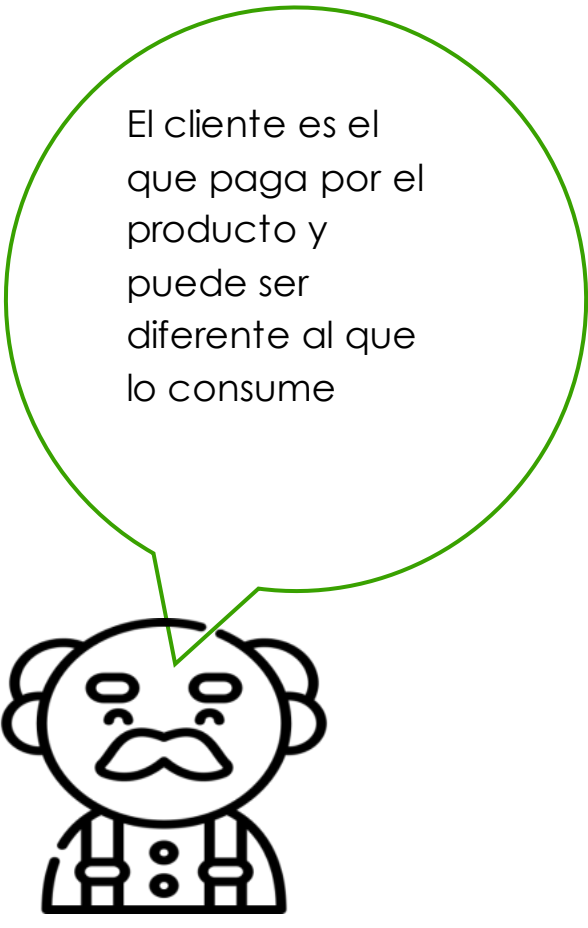
INSTRUCCIONES GENERALES:

Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
El cliente es la persona que toma la decisión de compra y realiza el pago de los servicios de belleza ofrecidos por la iniciativa. Está conformado principalmente por mujeres y hombres entre los 25 y 65 años residentes en Sogamoso y municipios cercanos, pertenecientes a los estratos 2, 3 y 4. Son empleados, comerciantes, emprendedores, profesionales y amas de casa con ingresos que les permiten destinar recursos al cuidado personal propio o de sus familiares.	El cliente es una persona práctica que busca obtener un servicio de calidad acorde con el valor pagado. Le gusta recibir una atención cordial, encontrar instalaciones limpias y tener la seguridad de que se utilizan productos adecuados. Valora la confianza, la responsabilidad y el cumplimiento de los horarios.
En muchos casos el cliente es también el consumidor final del servicio; sin embargo, también puede ser una madre que adquiere servicios para su hija, una pareja que regala un tratamiento de belleza o un familiar que financia el servicio para otra persona. Buscan establecimientos confiables, con precios competitivos, buena atención y resultados satisfactorios. Generalmente realizan compras mensuales o en fechas especiales como cumpleaños, celebraciones familiares y temporadas festivas.	Sus decisiones de compra están influenciadas por recomendaciones de familiares y amigos, opiniones en redes sociales y experiencias previas. Le genera tranquilidad saber que la persona que recibirá el servicio quedará satisfecha y que la inversión realizada tendrá resultados visibles y duraderos.
CONSUMIDOR	
El consumidor es la persona que recibe directamente los servicios de manicura semipermanente, alisado y depilación. Está conformado principalmente por mujeres entre los 18 y 60 años residentes en Sogamoso y municipios cercanos, pertenecientes a los estratos 2, 3 y 4. Son estudiantes, empleadas, emprendedoras, comerciantes y amas de casa que buscan mantener una buena imagen personal y mejorar su bienestar.	El consumidor es una persona que se preocupa por su apariencia, autoestima y presentación personal. Le gusta verse bien, sentirse segura y proyectar una imagen positiva en su entorno laboral, familiar y social. Busca servicios cómodos, higiénicos y personalizados que le permitan obtener resultados estéticos satisfactorios.

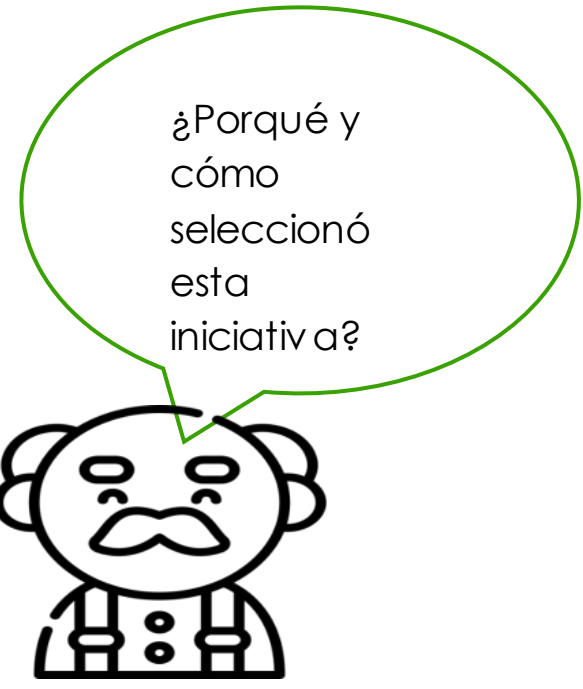


Aunque en la mayoría de los casos el consumidor es quien paga el servicio, también existen situaciones en las que el servicio es adquirido por un familiar o tercero. El consumidor utiliza estos servicios de manera periódica, generalmente cada dos a seis semanas, dependiendo del tratamiento requerido.	valora la calidad de los productos utilizados, la bioseguridad, la amabilidad en la atención y la duración de los resultados. Le atraen las tendencias de belleza, las recomendaciones de otros usuarios y las promociones especiales. Además, aprecia los espacios donde pueda relajarse, sentirse escuchada y recibir una experiencia agradable durante la prestación del servicio.
---	---

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

Los clientes tienen la necesidad de acceder a servicios de belleza y cuidado personal que les permitan mantener una buena imagen, mejorar su bienestar y fortalecer su autoestima. Sin embargo, en muchas ocasiones encuentran ofertas con resultados de corta duración, poca calidad en los productos utilizados, deficiencias en los protocolos de higiene y una atención poco personalizada.
ISY Belleza y Cuidado Personal busca solucionar esta necesidad mediante la prestación de servicios de manicura semipermanente, alisado semipermanente y depilación, utilizando productos de calidad y aplicando prácticas de bioseguridad adecuadas. Además, ofrece una atención personalizada, segura y confiable que permite a los clientes obtener resultados satisfactorios, duraderos y acordes con sus expectativas.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
Sala De Belleza Lucy	Sogamoso	Peinado y corte	\$ 25.000	posicionados en el sector, ofrecen cortes, peinados y manicura y pedicura	Solo hacen arreglo de cabello en cuanto a corte y peinado, no manejan otros tratamientos capilares
Consultorio cosmetologico Carolina	Sogamoso	Depilacion en cera	\$ 12.000	Es cosmetologa especializada en depilacion en cera, tiene gran agenda de clientes	Solo realiza depilacion y es demorado poder agendar
Spa de Uñas	Sogamoso	Manicura y pedicura	\$ 25.000	realizan trabajo de uñas de buena calidad, no manejan otras lineas, tienen reconocimiento local	Manejan precios un poco elevados y no prestan los demas servicios (cabello y depilacion)

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la iniciativa a postularse frente a la competencia?

ISY Belleza y Cuidado Personal tiene como ventaja competitiva la atención personalizada, el uso de productos de calidad, precios accesibles y el acompañamiento directo a cada cliente. Además, busca generar confianza mediante un servicio cercano, higiénico y enfocado en la satisfacción del usuario.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: La prestación de servicios de belleza, cosmetología y cuidado personal, enfocados principalmente en manicura semipermanente, alisado semipermanente y depilación.

La iniciativa busca ofrecer servicios de calidad, atención personalizada y productos especializados que contribuyan al bienestar, la presentación personal y la satisfacción de los clientes.

Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: centro de belleza y cuidado personal.

Ayuda: a hombres y mujeres que desean mejorar su imagen y bienestar personal.

Que: puedan acceder a servicios de belleza confiables, seguros y de calidad.

Mediante: a prestación de servicios especializados con productos adecuados, atención personalizada y buenas prácticas de higiene y cuidado estético.

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes, a través del control a la mayor parte de la cadena de suministro del café **que** comprende el cultivo, tostado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Manicura Semipermanente	Servicio estético para el cuidado y embellecimiento de uñas mediante limpieza, limado, aplicación de esmalte semipermanente y acabado profesional de larga duración.	Unidad	Servicio por sesión
Alisado Semipermanente	Tratamiento capilar que reduce el frizz, aporta brillo y facilita el peinado mediante la aplicación de productos especializados para el alisado temporal del cabello. Ideal	Unidad	Servicio por sesión
Depilación	Servicio de eliminación de vello corporal y facial mediante técnicas estéticas que garantizan higiene, comodidad y una apariencia limpia y cuidada. Adaptado a las necesidades y	Unidad	Servicio por sesión

Por ejemplo:
Producto: Huevo AAA
Descripción: Huevo AAA de gallina feliz
Unidad medida: Huevo por unidad
Cliente: Bandeja x 30 huevos



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

Manicura Semipermanente			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Limpieza general y minuciosa de las uñas, retiro de esmalte anterior y preparación de la superficie.	20 minutos	Kit básico de manicura, lima, cortaúñas, removedor	Manicurista
Exfoliación y tratamiento de cutículas para mejorar la apariencia y preparación de las uñas.	10 minutos	Exfoliantes, removedor de cutícula, deshidratante	Manicurista
Limado y moldeado de las uñas según la preferencia del cliente.	15 minutos	Limas, pulidor y herramientas de manicure	Manicurista
Aplicación de base protectora y secado inicial.	10 minutos	Base semipermanente y lámpara UV/LED	Manicurista
Aplicación de esmalte semipermanente y decoración si es requerida.	45 minutos	Esmaltes semipermanentes, pinceles decorativos	Manicurista
Sellado y secado final para garantizar mayor duración.	20 minutos	Finalizadores y lámpara UV/LED	Manicurista
Aplicación de aceite hidratante y revisión de calidad del servicio.	10 minutos	Aceite para cutículas y crema hidratante	Manicurista
Cobro y entrega de recomendaciones para el cuidado de las uñas.	5 minutos	Medio de Pago	Manicurista

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 2 descrito anteriormente

Alisado Semipermanente			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Lavado y limpieza profunda del cuero cabelludo y secado del cabello al 90%.	90 minutos	Shampoo de limpieza profunda, secador	Estilista
División del cabello y aplicación uniforme del producto alisador.	60 minutos	Keratina o producto alisador, brochas y peines	Estilista
Tiempo de actuación del producto sobre el cabello.	60 minutos	Producto alisador	Estilista
Secado completo del cabello con secador.	20 minutos	Secador, cepillos y peines	Estilista
Sellado térmico mediante planchado mechón por mechón.	120 minutos	Plancha profesional, guantes térmicos	Estilista
Tiempo de fijación y reposo del tratamiento.	120 minutos	Silla de atención	Estilista
Lavado final y secado para verificar resultados.	30 minutos	Shampoo, secador y cepillos	Estilista

Revisión de calidad y recomendaciones de mantenimiento.	10 minutos	Productos de acabado	Estilista
Cobro y entrega del servicio.	5 minutos	Medio de Pago	Estilista

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 3 descrito anteriormente

Depilación			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Limpieza y desinfección de la zona a depilar.	5 minutos	Producto de limpieza facial o corporal	Esteticista
Delimitación y diseño del área a depilar según la preferencia del cliente.	10 minutos	Lápiz para cejas, hilo de marcación	Esteticista
Aplicación de la cera y retiro del vello utilizando lienzos desechables.	5 minutos	Aplicación de la cera y retiro del vello utilizando lienzos desechables.	Esteticista
Aplicación de aloe vera o producto calmante para hidratar la piel.	2 minutos	Aloe vera o loción post depilación	Esteticista
Revisión del resultado final y retoques si son necesarios.	5 minutos	Pinzas y espejo	Esteticista
Cobro y recomendaciones para el cuidado posterior de la piel.	3 minutos	Medio de Pago	Esteticista

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	X
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			
Concepto Sanitario	Cumplimiento de las condiciones higiénico-sanitarias exigidas para establecimientos de belleza, incluyendo protocolos de limpieza, desinfección y bioseguridad.	\$ 0	15
TOTAL		\$ 0	

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Creación y administración de perfiles en redes sociales	\$ 0
TOTAL	\$ 0

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Publicación de fotografías y videos de resultados en redes sociales, promociones especiales y campañas de recomendación de clientes.	\$ 0
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Atención directa a los clientes en el establecimiento de belleza ubicado en Sogamoso.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	x	Agendamiento de citas y atención a clientes mediante WhatsApp Business y redes sociales.	\$ 0
Total			\$ 0

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5,0%	5,0%	5,0%	5,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Manicura Semipermanente	\$ 45.000	\$ 47.250	\$ 49.613	\$ 52.093	\$ 54.698
Alisado Semipermanente	\$ 150.000	\$ 157.500	\$ 165.375	\$ 173.644	\$ 182.326
Depilación	\$ 25.000	\$ 26.250	\$ 27.563	\$ 28.941	\$ 30.388

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 5 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1		Manicura Semipermanente								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	4	\$ 180.000	4	\$ 189.000	4	\$ 198.450	4	\$ 208.373	4	\$ 218.791
Mes 2	4	\$ 180.000	4	\$ 189.000	8	\$ 396.900	8	\$ 416.745	8	\$ 437.582
Mes 3	4	\$ 180.000	8	\$ 378.000	8	\$ 396.900	8	\$ 416.745	8	\$ 437.582
Mes 4	8	\$ 360.000	8	\$ 378.000	8	\$ 396.900	8	\$ 416.745	8	\$ 437.582
Mes 5	8	\$ 360.000	8	\$ 378.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373

Mes 6	8	\$ 360.000	12	\$ 567.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373
Mes 7	12	\$ 540.000	12	\$ 567.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373
Mes 8	12	\$ 540.000	12	\$ 567.000	8	\$ 396.900	8	\$ 416.745	8	\$ 437.582
Mes 9	12	\$ 540.000	8	\$ 378.000	8	\$ 396.900	8	\$ 416.745	8	\$ 437.582
Mes 10	8	\$ 360.000	8	\$ 378.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373
Mes 11	8	\$ 360.000	12	\$ 567.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373
Mes 12	20	\$ 900.000	12	\$ 567.000	12	\$ 595.350	12	\$ 625.118	12	\$ 656.373
TOTAL	108	\$ 4.860.000	108	\$ 5.103.000	116	\$ 5.755.050	116	\$ 6.042.803	116	\$ 6.344.943

PRODUCTO 2	Alisado Semipermanente
------------	------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	5	\$ 750.000	5	\$ 787.500	5	\$ 826.875	5	\$ 868.219	5	\$ 911.630
Mes 2	5	\$ 750.000	5	\$ 787.500	5	\$ 826.875	5	\$ 868.219	5	\$ 911.630
Mes 3	9	\$ 1.350.000	9	\$ 1.417.500	9	\$ 1.488.375	9	\$ 1.562.794	9	\$ 1.640.933
Mes 4	9	\$ 1.350.000	9	\$ 1.417.500	9	\$ 1.488.375	9	\$ 1.562.794	9	\$ 1.640.933
Mes 5	13	\$ 1.950.000	13	\$ 2.047.500	13	\$ 2.149.875	13	\$ 2.257.369	13	\$ 2.370.237
Mes 6	13	\$ 1.950.000	13	\$ 2.047.500	13	\$ 2.149.875	13	\$ 2.257.369	13	\$ 2.370.237
Mes 7	13	\$ 1.950.000	13	\$ 2.047.500	13	\$ 2.149.875	13	\$ 2.257.369	13	\$ 2.370.237
Mes 8	16	\$ 2.400.000	16	\$ 2.520.000	16	\$ 2.646.000	16	\$ 2.778.300	16	\$ 2.917.215
Mes 9	16	\$ 2.400.000	16	\$ 2.520.000	16	\$ 2.646.000	16	\$ 2.778.300	16	\$ 2.917.215
Mes 10	16	\$ 2.400.000	16	\$ 2.520.000	16	\$ 2.646.000	16	\$ 2.778.300	16	\$ 2.917.215
Mes 11	13	\$ 1.950.000	13	\$ 2.047.500	13	\$ 2.149.875	13	\$ 2.257.369	13	\$ 2.370.237
Mes 12	20	\$ 3.000.000	20	\$ 3.150.000	20	\$ 3.307.500	20	\$ 3.472.875	20	\$ 3.646.519
TOTAL	148	\$ 22.200.000	148	\$ 23.310.000	148	\$ 24.475.500	148	\$ 25.699.275	148	\$ 26.984.239

PRODUCTO 3	Depilación
------------	------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	9	\$ 225.000	15	\$ 393.750	15	\$ 413.438	15	\$ 434.109	15	\$ 455.815
Mes 2	9	\$ 225.000	15	\$ 393.750	15	\$ 413.438	15	\$ 434.109	15	\$ 455.815
Mes 3	11	\$ 275.000	17	\$ 446.250	17	\$ 468.563	17	\$ 491.991	17	\$ 516.590
Mes 4	11	\$ 275.000	17	\$ 446.250	17	\$ 468.563	17	\$ 491.991	17	\$ 516.590
Mes 5	13	\$ 325.000	20	\$ 525.000	20	\$ 551.250	20	\$ 578.813	20	\$ 607.753
Mes 6	13	\$ 325.000	20	\$ 525.000	20	\$ 551.250	20	\$ 578.813	20	\$ 607.753
Mes 7	15	\$ 375.000	22	\$ 577.500	22	\$ 606.375	22	\$ 636.694	22	\$ 668.528

Mes 8	15	\$ 375.000	20	\$ 525.000	20	\$ 551.250	20	\$ 578.813	20	\$ 607.753
Mes 9	17	\$ 425.000	20	\$ 525.000	20	\$ 551.250	20	\$ 578.813	20	\$ 607.753
Mes 10	17	\$ 425.000	22	\$ 577.500	22	\$ 606.375	22	\$ 636.694	22	\$ 668.528
Mes 11	19	\$ 475.000	24	\$ 630.000	24	\$ 661.500	24	\$ 694.575	24	\$ 729.304
Mes 12	20	\$ 500.000	20	\$ 525.000	20	\$ 551.250	20	\$ 578.813	20	\$ 607.753
TOTAL	169	\$ 4.225.000	232	\$ 6.090.000	232	\$ 6.394.500	232	\$ 6.714.225	232	\$ 7.049.936

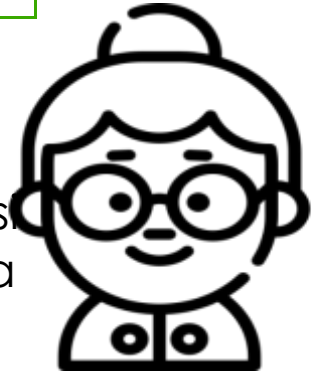
10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio. (Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Arriendo	\$ 550.000	12	\$ 6.600.000
servicios agua y luz	\$ 180.000	12	\$ 2.160.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 730.000		\$ 8.760.000

Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Manicura Semipermanente	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Removedor y deshidratante	ml	\$ 50	5	\$ 250
Base, esmalte y finalizador semipermanente	ml	\$ 50	5	\$ 250
Algodón, limas y elementos desechables	unidad	\$ 300	1	\$ 300
Aceite para cutículas	ml	\$ 100	5	\$ 500
				\$ 0
TOTAL				\$ 1.300

					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1.450.000	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	1
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

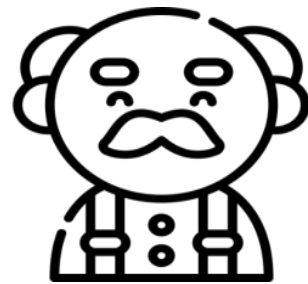
Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

- Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM
- 1. Pago de salarios u honorarios.
 - 2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
 - 3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
 - 4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
 - 5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
 - 6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
 - 7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Secador de cabello profesional	\$ 900.000	2	\$ 1.800.000
Plancha	\$ 850.000	2	\$ 1.700.000
Materia prima	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5.000.000

En este punto puede describir

- Adecuaciones
- Permisos y Licencias
- Materia prima
- Mano de obra
- Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)
- Gastos de administración y ventas (Alquiler, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

[illegible]

TOTAL	\$ 5.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 5.000.000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	--------------	---

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su iniciativa aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	Genera ingresos para la emprendedora y fortalece la economía local mediante la compra de insumos.
Ambiental	Realiza manejo adecuado de residuos y uso responsable de agua y energía.
Social	Contribuye al bienestar y autoestima de los clientes mediante servicios de cuidado personal.
Tecnológico	Utiliza redes sociales y WhatsApp para promocionar los servicios y atender clientes.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	0	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 5.000.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	425	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 31.285.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Secretaría de Desarrollo Económico de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Acceso a programas de fortalecimiento em
Cámara de Comercio de Sogamoso	Privado	Sogamoso, Boyacá	Asesoría empresarial, formalización, capacite
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Distribuidores de productos de belleza	Privado	Boyacá	Suministro de insumos y productos de calida