

LLAMADO A EMPRENDIMIENTOS DEL RUBRO CALZADO

El Centro de Desarrollo Económico Local Carrasco Norte (CEDEL CN) llama a presentar su propuesta a los emprendimientos interesados en ser apoyados por el CEDEL Carrasco Norte.

El emprendimiento que resulte seleccionado se lo proveerá de un espacio – taller de producción y maquinaria.

BASES

- Pequeños emprendimientos actualmente en funcionamiento con necesidad de desarrollarse.
- Estar formalizados o en proceso.
- No contar con taller/espacio de producción propio.

POSTULACIONES

Los interesados deberán presentar:

- Formulario completo.
- Cinco imágenes a color (como mínimo) de los productos que se realizan.
- Tres muestras distintas de los productos que se realizan.

Quedará automáticamente descalificado quien no presente la documentación anteriormente mencionada.

RECEPCIÓN

Cedel Carrasco Norte de lunes a viernes de 10 a 15 hrs.

Dirección: Parque Rivera, ex Hotel del Lago.

Plazo: Viernes 7 de junio de 2013

TRIBUNAL

Compuesto por:

- Departamento de Desarrollo Económico – CEDEL CN - Intendencia de Montevideo
Verónica De Gregorio
Francisca González
- Departamento de Desarrollo Social - Intendencia de Montevideo
Mirta Gómes de Freitas

- Cámara de la Industria del Calzado del Uruguay
Daniel Tournier

- Cámara y Conglomerado de Diseño de Uruguay
Natacha Ruth

SELECCIÓN

Se hará hincapié en la calidad del producto y el potencial de desarrollo del emprendimiento.

Se realizarán entrevistas personales con los que resulten pre-seleccionados.

FORMULARIO PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

INFORMACIÓN GENERAL

- Integrantes: nombre, edad, documento, domicilio, teléfono/celular, correo electrónico.
- Emprendimiento: definir el emprendimiento o proyecto productivo, nombre, antigüedad, teléfono/celular, correo electrónico, página web, blog, facebook.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Descripción del producto: describa brevemente los productos que vende.
- Mercado objetivo: defina el público al que apunta venderle su producto (especifique sexo, edad, nivel socio-económico, gustos, etc.).
- Competencia: ¿quiénes son sus competidores, en que se diferencian con respecto a su emprendimiento (precio, calidad, cantidad de producción, lugares de venta, etc.)?
- Producción: describa cómo serán producidos sus productos, tiempo y cantidad de producción.
- Proveedores: defina cuáles son sus proveedores.

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

- Estrategia de precios: defina cómo establecerá los precios de sus productos.
- Estrategia de distribución: ¿cómo distribuirá sus productos en el mercado? Lugares de venta.
- Estrategia de promoción: ¿cómo difundirá sus productos?

INFORMACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

- Recursos humanos: ¿cuántas personas trabajan o trabajarán en el emprendimiento?
- Infraestructura y equipamiento: ¿con qué infraestructura y equipamiento cuenta?
- Ventas: Modo de venta (directa o tercerizada) ¿cuáles han sido las ventas en los

últimos meses?

- Disponibilidad horaria: ¿cuál es la disponibilidad horaria diaria de cada emprendedor para dedicarle al emprendimiento?
- Otros ingresos: ¿cuál es la situación laboral de cada uno de los integrantes del emprendimiento?