



FORMATO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA Y GENERACIÓN DE EMPLEO EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA "BRIGADAS DE CONFECCIONISTAS"		Formulario No. FECHA DE REGISTRO _____ DD/M M/AA
NOMBRE DEL PROPONENTE (REPRESENTANTE DEL GRUPO CONSTITUIDO)		
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL NEGOCIO O DEL GRUPO CONSTITUIDO		
I. Micronegocio Formal SÍ ☐ NO ☐ NIT _____ No aplica III. Localización del micronegocio Municipio: _____ Corregimiento ☐ _____ Vereda ☐ _____ Casco urbano ☐ _____		II. Información del representante del grupo constituido 4. Teléfono _____ 3. Correo electrónico _____ 5. Género: Masculino ☐ Femenino ☐ LGTBI ☐ IV. Área del micronegocio _____ M2
PRESENTACIÓN DEL MICRONEGOCIO		
1. ¿Qué produce su micronegocio? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Camisas b. Blusas c. Pantalón drill d. Pantalón jean e. Sudadera f. Pantalóneta g. Licras h. Ropa interior femenina i. Ropa interior masculina j. Vestidos k. Vestido de baño l. Suéter tipo polo m. Sábanas n. Cortinas o. Bolsos o morrales p. Ropa infantil q. Otra ¿Cuál?	2. ¿Dónde se localiza su mercado (clientes)? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Su barrio b. Su vereda, corregimiento o municipio c. El departamento del Magdalena d. Región Caribe e. Ferias o Eventos f. Otras regiones Usted le vende sus productos a: a. Empresas ☐ b. Instituciones públicas ☐ c. Vecinos ☐ d. Clientes en general ☐ 4. Factores que permiten que su micronegocio <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Calidad de los insumos b. Calidad de los acabados c. Atención al cliente d. Tiempo de entrega e. Precio f. Innovación	3. Señale las principales características de su cliente <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Niños b. Adultos mujeres c. Adultos hombres d. Tallas grandes e. Otra ¿Cuál? 5. ¿Cuáles son las dificultades que tiene para comercializar sus productos? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Falta de conocimiento en técnicas de venta b. Desconocimiento de canales de venta digitales c. Desconocimiento de canales de distribución d. Otra ¿Cuál?
6. ¿Con qué maquinaria y/o equipos cuenta para la elaboración de su producto e indicar cuantas unidades? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Máquina familiar b. Máquina plana industrial c. Máquina fileteadora d. Máquina collarín e. Máquina botonadora f. Máquina ojaladora g. Máquina empuñadora h. Máquina cerradora de camisa i. Máquina encauchadora j. Máquina cortadora circular k. Máquina cortadora vertical l. Plancha m. Otro ¿Cuál?	7. ¿Cuáles son los canales que utiliza para la comercialización de sus productos? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Punto de venta o local comercial b. Redes sociales c. WhatsApp d. Página web e. Catálogo físico f. Puerta a puerta g. Otro ¿Cuál? 8. ¿De cuánto fueron sus ventas en el último año? a. Menos de 1 millón de ☐ b. Entre 1 millón y 5 millones de pesos ☐ c. Entre 5 y 10 millones de pesos ☐ d. Más de 10 millones de pesos ☐	
9. En qué costos incurre para las labores operativas, administrativas, financieras y de comercialización <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Personal b. Servicios públicos c. Mantenimiento de máquinas d. Mensajería (domiciliario) e. Arriendo comercial f. Insumos g. Software de facturación h. Intereses de préstamos i. Otro ¿Cuál?	10. Señale el tipo de producto que ofrecen sus competidores directos <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Camisas b. Blusas c. Pantalón drill d. Pantalón jean e. Sudadera f. Pantalóneta g. Licras h. Ropa interior femenina q. Otra ¿Cuál? i. Ropa interior masculina j. Vestidos k. Vestido de baño l. Suéter tipo polo m. Sábanas n. Cortinas o. Bolsos o morrales p. Ropa infantil	11. Señale las características que hacen que su producto se diferencie del de su competidores directos <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Calidad de los materiales b. Diseños c. Calidad en los acabados d. Precio e. Otra ¿Cuál?
12. Con qué personal cuenta su micronegocio <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Administrativo b. Operativo o técnico c. Comercial d. Sin personal vinculado	13. Señale cuáles de los siguientes son actualmente socios o aliados estratégicos <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Proveedores b. Colegios públicos c. Colegios privados d. Empresas privadas e. Entidades del Estado f. Hospitales o clínicas g. Deportistas h. Otro ¿Cuál?	
14. ¿Qué tipo de publicidad utiliza para dar a conocer su producto? <i>Seleccione una o más opciones</i> a. Física (catálogo o flyers) b. Catálogo en WhatsApp c. Redes sociales o Internet d. Perifoneo e. Radio f. Prensa escrita g. Ninguna h. Otra ¿Cuál? _____	15. ¿En caso de que su micronegocio sea seleccionado, usted está dispuesto/a a comprometerse para participar en una asociación de economía solidaria o cooperativa de confeccionistas en el departamento del Magdalena? a. ☐ b. ☐	

