

## ANEXO I: MODELO DE SOLICITUD DE PARTICIPACIÓN

### Solicitud de Participación en la Operación

#### SERVICIO DE ASESORAMIENTO A LAS MICROPYMES PARA LA DINAMIZACIÓN DEL TEJIDO PRODUCTIVO DE LA PROVINCIA DE LUGO

**IMPORTANTE: PARA QUE EL EXPEDIENTE DE ESTA SOLICITUD PUEDA SER TRAMITADO, ES IMPRESCINDIBLE CUMPLIMENTAR TODOS SUS APARTADOS Y ESTAR DEBIDAMENTE FIRMADA**

(A rellenar por el administrador de la Operación o por el Gestor EOI):

Recibida por (nombre Completo) \_\_\_\_\_ Lugo, a \_\_\_\_/\_\_\_\_/ 2014

Firma y/o sello de entrada

Fdo: \_\_\_\_\_

#### DATOS DEL SOLICITANTE

Razón Social (o nombre y apellidos )		NIF/CIF		Forma Jurídica (especificar)	
Año de inicio de actividad:		Epígrafe de IAE (actividad principal)		Otros epígrafes, en su caso	
Domicilio Social (calle/plaza)				CP	
Población		Provincia	Teléfono/s		Fax
Página Web					
Representante legal (apellidos y nombre)				NIF	
Persona de contacto				Cargo	
Teléfono/s			Correo Electrónico:		
Horario de atención al público					

### DATOS DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

#### Facturación anual

- Menos de 100.000 euros
- Entre 100.001 y 250.000 euros
- Entre 250.001 y 500.000 euros
- Entre 500.001 y 1.000.000 euros
- Entre 1.000.001 y 1.500.000 euros
- Entre 1.500.001 y 2.000.000 euros

Exportadora  SÍ  NO

#### Sector de actividad (Especificar CNAE si es posible)

- Agroalimentario \_\_\_\_\_ (CNAE).
- Turismo \_\_\_\_\_ (CNAE).
- Forestal y transformación madera \_\_\_\_\_ (CNAE).
- Agropecuario y pesca \_\_\_\_\_ (CNAE).
- Comercio \_\_\_\_\_ (CNAE).
- Otros (especificar): \_\_\_\_\_ (CNAE).

#### Número de personas ocupadas (media anual):

\_\_\_\_\_

#### Porcentaje de mujeres en plantilla

- Menos del 25%
- Entre el 26% y el 50%
- Entre el 51% y el 75%
- Más del 75%

#### Porcentaje de colectivos en riesgo de exclusión social

- % Discapacitado
- % Inmigrantes
- % Jóvenes menores de 25 años demandantes del primer empleo que hayan abandonado prematuramente la formación reglada o que presenten fracaso escolar.
- % Personas pertenecientes a minorías étnicas o pertenecientes a la comunidad gitana.
- % Personas ex reclusas.

#### En relación a la propiedad intelectual (patentes u otros activos intangibles propiedad de la empresa), seleccione en que escenario se encuentra:

- Tiene otorgado el derecho exclusivo para explotar en forma industrial y/o comercial un determinado producto o servicio y dispone de marca e imagen de marca.
- Tiene cedido de forma exclusiva el derecho para explotar en forma industrial y/o comercial un determinado producto o servicio.
- Tiene derecho NO exclusivo para usar o explotar en forma industrial y/o comercial un determinado producto o servicio.
- No tiene otorgado ni cedido el derecho para usar o explotar en forma industrial y/o comercial un determinado producto o servicio.

Describa brevemente sus productos o servicios (si son un número elevado agrupe por familias):

Destace los aspectos diferenciales de sus productos /servicios en relación a su competencia (calidad, precio, plazo de entrega, etc):

\_\_\_\_\_

<p><b>Nivel de experiencia empresarial y del equipo gestor: Indique cual de los siguientes escenarios es el que más se asemeja a su situación actual:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Empresa con experiencia en la comercialización del producto/servicio (más de 2 años) o equipo gestor con experiencia en el sector (más de 2 años).</p> <p><input type="checkbox"/> Empresa de reciente creación (menos de 2 años), pero equipo gestor con experiencia en el sector (más de 2 años).</p> <p><input type="checkbox"/> Empresa de reciente creación (menos de 2 años) y nivel gestor con reducida experiencia (menos de 2 años).</p>	<p><b>Madurez tecnológica : Indique cual de los siguientes escenarios es el que más se asemeja a su situación actual:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Tienen página Web y disponen de un ERP o CRM o tienen un portal de venta online.</p> <p><input type="checkbox"/> Tienen página web.</p> <p><input type="checkbox"/> Tienen presencia en redes sociales (Facebook, Twitter, Pinterest, Youtube, Flickr, LinkedIn o Google+).</p> <p><input type="checkbox"/> Tienen cuentas de correos corporativas.</p> <p><input type="checkbox"/> Ninguna de las anteriores.</p>
<p><b>Sistemas de gestión implantados (innovación, calidad, etc.), Indique cual de los siguientes escenarios se asemeja a su situación actual:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Tienen certificado de sistemas de gestión, de productos y servicios (AENOR) o de calidad ISO 9001</p> <p><input type="checkbox"/> Cuenta con algún tipo de certificación de sistemas de gestión o con sellos de calidad en sus portales web.</p> <p><input type="checkbox"/> Se encuentra en tramitación de alguna certificación.</p> <p><input type="checkbox"/> No posee ningún tipo de certificación</p>	<p><b>Mercado potencial: Indique cual de los siguientes escenarios se asemeja a su situación actual:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Su nicho de mercado se caracteriza por tener necesidades no cubiertas o poco cubiertas.</p> <p><input type="checkbox"/> En su nicho de mercado existe una oferta de productos similares pero su empresa ofrece un producto o servicio que cubre en mayor medida las necesidades.</p> <p><input type="checkbox"/> En su nicho de mercado existe una oferta de productos similares pero se ofrece un producto o servicio con alguna ventaja respecto a los competidores (precio, plazo de entrega, etc.).</p> <p><input type="checkbox"/> No se ha identificado un nicho de mercado o se ha identificado pero no se aprecia ninguna diferenciación respecto a la oferta existente.</p>
<p><b>Nivel de empleo esperado a tres años vista:</b></p> <p>_____</p>	<p><b>¿Que importe máximo estaría dispuesto a invertir para acometer las propuestas que se deriven del presente programa de asesoramiento?</b></p> <p>_____ (euros)</p>

**SELECCIONE EL ITINERARIO DE ASESORAMIENTO QUE MÁS LE CONVENGA. RECUERDE QUE SI HA SIDO BENEFICARIO DEL PROYECTO "REACCIONA CON LAS TIC'S" IMPULSADO DESDE LA DIPUTACIÓN DE LUGO SOLO PODRÁ ACCEDER AL ITINERARIO 2 (marcar con X según corresponda)**

- Itinerario 1
- Itinerario 2

Recuerde que cada uno de los itinerarios anteriores se componen de los siguientes módulos de asesoramiento:

- **Itinerario 1: Módulo 1 Eficiencia en la gestión y Módulo 3: Análisis web.**
- **Itinerario 2: Módulo 2. Innovación comercial y Módulo 3: Análisis web.**

• **Módulo 1. Eficiencia en la gestión**

En este módulo se procura la mejora de la eficiencia en la gestión mediante el despliegue de soluciones tecnológicas innovadoras basando el análisis en la valoración de:

- El grado de madurez digital: situación de la empresa para la puesta en marcha de soluciones innovadoras.
- El grado de capacitación TIC del personal, valorando sus conocimientos y la posición en la que ubican a la empresa para acometer soluciones avanzadas.
- La capacidad financiera de la empresa para acometer este tipo de iniciativas, teniendo en consideración sus prioridades y recursos.

El anterior análisis valdrá para determinar acciones de mejora y se propondrán diferentes soluciones de software de negocio que den respuesta a las deficiencias identificadas. Algunas de las acciones recomendadas podrán ser:

- Infraestructura TIC básica o avanzada.
- Herramientas de productividad (Plataformas ofimáticas)
- Herramientas de facturación
- Herramientas de contabilidad
- ERP
- CRM
- Certificado digital
- Cursos de formación en el ámbito TIC
- Gestión de flujos de cliente
- Gestión de flotas
- Seguridad y acceso a la información (soluciones cloud).
- Etc.

• **Módulo 2. Innovación comercial**

Comprende una serie de líneas de actuación relacionadas con la innovación en el área comercial considerando diferentes iniciativas que varían desde la venta del producto/ servicio en nuevos mercados hasta la implantación de medidas que permitan evaluar la percepción del cliente sobre el producto/servicio.

Las líneas de actuación consideradas dentro de este módulo son las siguientes:

- **Nuevas áreas geográficas de venta:** Se evaluará la viabilidad o no de acceder a nuevos mercados dictaminando las acciones a llevar a cabo en el caso de que esta opción sea viable para la empresa.
- **Nuevos segmentos de cliente:** Se reflexionará si el producto o servicio de la empresa se puede comercializar a otros segmentos de cliente y en la medida de lo posible a segmentos a los que aporte mayor valor añadido.
- **Nuevos canales de venta:** Nuevos canales de venta que se adecuen al producto/servicio y que permitan acceder a nuevos segmentos de cliente y/o posibiliten más opciones para contactar con el cliente y por tanto aumentar la probabilidad de venta.
- **Nuevos medios y herramientas de promoción off-line y on-line:** Determinar la viabilidad de implantar acciones de promoción off-line y on-line proponiendo aquellas que más se adecuen a los segmentos de cliente de la empresa.
- **Nuevos métodos de fidelización y evaluación de la percepción del cliente:** Determinar qué mecanismos de fidelización y de evaluación de la percepción del cliente se adecuan más en función del producto/servicio y las características del cliente.

• **Módulo 3. Análisis Web**

- **Análisis de la página web,** que permitirá valorar las características actuales de la web e identificar las áreas de mejora potenciales en base a una serie de criterios.
- **Análisis de la estrategia de marketing digital,** profundizando en el análisis de las actuaciones realizadas y las oportunidades que las herramientas de marketing digital le ofrecen a la empresa.

SI FINALMENTE SE HA DECANTADO POR EL ITINERARIO 2 INDIQUE EN CUALES DE LAS SIGUIENTES MEDIDAS ESTARÍA INTERESADO (marcar con X según corresponda). SI HA SELECCIONADO EL ITINERARIO 1 PASE A LA SIGUIENTE PREGUNTA.

- Nuevas áreas geográficas de venta:** Se evaluará la viabilidad o no de acceder a nuevos mercados dictaminando las acciones a llevar a cabo en el caso de que esta opción sea viable para la empresa.
- Nuevos segmentos de cliente:** Se reflexionará si el producto o servicio de la empresa se puede comercializar a otros segmentos de cliente y en la medida de lo posible a segmentos a los que aporte mayor valor añadido.
- Nuevos canales de venta:** Nuevos canales de venta que se adecuen al producto/servicio y que permitan acceder a nuevos segmentos de cliente y/o posibiliten más opciones para contactar con el cliente y por tanto aumentar la probabilidad de venta.

- Nuevos medios y herramientas de promoción off-line:** Determinar la viabilidad de implantar acciones de promoción off-line proponiendo aquellas que más se adecuen a los segmentos de cliente de la empresa.
- Nuevos medios y herramientas de promoción on-line:** Determinar la viabilidad de implantar acciones de promoción on-line proponiendo aquellas que más se adecuen a los segmentos de cliente de la empresa.
- Nuevos métodos de fidelización del cliente:** Determinar qué mecanismos de fidelización se adecuan más en función del producto/servicio y las características del cliente.
- Nuevos métodos de evaluación de la percepción del cliente:** Determinar qué mecanismos de evaluación de la percepción del cliente se adecuan más en función del producto/servicio y las características del cliente.

#### CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN EN LA OPERACIÓN (marcar con X según corresponda)

Conoce y está dispuesto el solicitante a la aceptación de:

- La difusión de la mejora obtenida en esta actuación por la Fundación EOI y la Diputación de Lugo.
- La participación en actuaciones de intercambio y cooperación entre las empresas beneficiarias de este programa.
- Las comunicaciones que se efectúen con usted en el marco de la presente convocatoria se llevará a cabo a través de correo electrónico y/o por vía telefónica.

**Sí**

**No**

#### DOCUMENTACIÓN ADJUNTA A LA SOLICITUD (marcar con X según corresponda)

- Anexo II. Declaración Jurada (cumplimentada y firmada)
- Fotocopia DNI
- Fotocopia Tarjeta de Identificación Fiscal de la empresa (en el caso de empresas).
- Fotocopia de la última cuota del seguro de autónomos pagada (en el caso de empresarios autónomos).
- Balance de situación 2012 (si se dispone del mismo).
- Cuenta de pérdidas y ganancias 2012 (si se dispone del mismo).
- Memoria descriptiva de la empresa/autónomo de máximo 10 páginas, en la que se definirá la actividad de la empresa, líneas de negocio, productos y servicios comercializados y todo aquello que la empresa considere de relevancia para la operación.

#### INDICE DE CONTENIDOS DE LA MEMORIA DESCRIPTIVA DE LA EMPRESA / AUTÓNOMO

- Objeto social
- Breve historia del negocio
- Objetivos perseguidos
- Breve resumen de la situación económico-financiera de los últimos 3 años.
- Definición de la actividad (que hace, donde lo vende y a través de que canales)
- Definición de las líneas de negocio y de los productos/servicios que comercializa.

**Nombre completo y firma del/la solicitante:**

D./Dña.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.