**FICHA METODOLÓGICA PARA PROYECTOS DE CO - CREACIÓN**

**FONDO CONCURSABLE PARA ASOCIACIONES DE CONSUMIDORES**

La presente Ficha deberá ser llenada por las Asociaciones de Consumidores postulantes a la Línea piloto de co - creación del Fondo Concursable; a fin de presentar al Consejo de Administración del Fondo de manera más completa y precisa los contenidos mínimos que debiera tener, en términos generales, la planificación de cualquier proyecto de este tipo. La información declarada en esta ficha deberá ser consistente y complementaria a lo declarado en el formulario de postulación.

En caso alguno de los contenidos mínimos requeridos en esta ficha no se encontrarán disponibles, por cualquier motivo, esto deberá ser indicado y justificado en el mismo campo para ser considerado durante la evaluación del proyecto.

|  |
| --- |
| **IDENTIFICACION DEL EQUIPO GESTOR** |
| Nombre del Proyecto |  |
| Fecha de inicio del proyecto  |  |
| Nombre de la asociación de Consumidores |  |
| Persona responsable del proyecto  | *Indicar nombre y cargo.*  |
| Cargo/profesión de la persona responsable  | *Nombre y cargo.*  |
| Región/comuna de ejecución del proyecto  |  |
| Equipo de trabajo del Proyecto  | Nombre | Rol |  Función |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| **DESCRIPCION DEL PROYECTO** |
| Objetivo del proyecto | *Debe responder las preguntas qué, cómo y para qué.*  |
| Identificación de oportunidad, problema o necesidad que aborda | *Declarar la oportunidad, problema o necesidad que ocurre o se visualiza para un determinado proceso (estratégico, negocio o soporte) o sus productos/servicios.* |
| Justificación y relevancia del proyecto | *Describir fundamentos que explican la necesidad de gestionar la oportunidad, problema o necesidad descrita anteriormente, agregando antecedentes como riesgos de no gestionarlo, beneficios de gestionarlo, impacto, usuarios, etc.*  |
| Propuesta de Solución | *- ¿En qué consiste la solución?**- ¿Para qué es la solución? Referirse al objetivo que tiene el implementar la solución.**- ¿Para quién es la solución? Definir los usuarios beneficiarios de la solución. Se debe tener muy claro para quién es que están diseñando e implementando la solución.**- ¿Qué valor agrega a los usuarios respecto de lo que hoy existe? Pueden existir otras soluciones u otras formas para abordar el problema, por lo que es importante tener claro el valor extra que agrega la solución propuesta con respecto a otras cosas que existen.* |
| Línea base del proyecto\* | *Indicar datos cuantitativos que describen la situación actual y luego permitirán identificar el avance, logros, resultados de la gestión del proyecto. Si el proyecto es generar la línea base, solo describir la situación actual.* |
| Beneficios esperados del proyecto\* | *- ¿Cuál es el resultado que se espera obtener? (impacto esperado, valor público ciudadano o para SERNAC).**Describir beneficios (no soluciones) ya sean cuantitativos (idealmente) como no cuantitativos a lograr con el proyecto y quienes lo reciben**Ejemplos:**OB1: Lograr tener información de nacionalidad asociada a un reclamo**OB2: Lograr disminución de un 30% del tiempo de ingreso de caso.* |
| Público Objetivo/Persona Usuaria final/Personas beneficiarias identificadas\* | *Indicar el público objetivo (persona usuaria final) a quién estará dirigida directamente la propuesta de proyecto/iniciativa.* *Identificar quién o quiénes serían las personas beneficiarias directas con las propuestas de solución. Son las personas beneficiarias del servicio o producto que ofrece la institución.**Las personas usuarias son quienes utilizan el servicio o producto. No todos las personas usuarias son iguales ni necesitan lo mismo, por lo que entender las características propias de cada uno se vuelve un proceso clave y fundamental para entender los problemas u oportunidades en la entrega de un servicio.* |
| Etapas de gestión del proyecto que se abordarán | *Indicar cuál o cuáles etapas se abordarán e indicar el detalle del resultado intermedio por cada una de ellas.**Ejemplo: Etapa de exploración*  |
| Alcance propuesto | *Indicar que contempla el proyecto y determina de manera muy específica hasta dónde llegará el mismo y cuál es la meta a alcanzar, así como las restricciones (considerar qué no incluirá).**Ejemplos:**-No contempla la integración con negocio N1, N2, N3**-No contempla ley xx* |
| Duración proyectada: | *Indicar fecha de inicio y término del proyecto, o meses proyectados.*  |