



Acuerdo de Uso de MainStreet

Descripción General – Cuadro 1 Adjunto (por favor vea el reverso) describe el proceso general de consultoría de MainStreet y servicios disponibles gratuitamente ha empresas localizadas dentro de un cuarto de milla en las zonas de construcción patrocinadas por RTA (Autoridad Regional de Transito). La intención del programa de ayuda de servicios gratuitos para la pequeña empresa patrocinado por MainStreet es de poder ayudar a que las empresas se esfuercen menos y que puedan prosperar más durante los proyectos de transporte. Los consultores compartirán con usted información sobre el proyecto, facilitándole la comunicación antes y durante el proyecto, y ofreciéndole servicios de consultoría individuales – o- para grupos.

Ámbito de Aplicación – Para comenzar a recibir servicios de consultoría gratuitamente, los propietarios de la empresa están obligados a tomar una evaluación de la empresa creada por Mainstreet con miembros de su equipo de consultores para así poder facilitar el acceso a las situaciones y condiciones especiales de su empresa.

Confidencialidad de Documentos – Producto del trabajo entre el consultante y la empresa se consideran de propiedad intelectual y no está sujeta a la divulgación en el marco de la ley bajo la acta de libertad de información.

Términos de Uso – Al firmar abajo, los propietarios de la empresa y – o – sus representantes, reconocen su comprensión y aceptación de este Acuerdo y el uso de terminos siguientes:

1. Los servicios de consultoría del Programa de MainStreet son ofrecidos gratuitamente;
2. Participación en este Programa y la implementación de cualquier recomendación posible es voluntaria por parte del negocio participante;
3. El propietario de la empresa – o - agente abajofirmante, y en nombre de la empresa, sus agentes, afiliados, subsidiarias, empresas matrices, funcionarios, directores, socios, miembros y empleados (colectivamente, "el negocio"), convienen a mantener libres de culpa a RTA (Autoridad Regional de Transportación) de cualquier reclamo, demanda, daños y perjuicios resultantes de los servicios de consultoría proporcionados -o – contemplados aquí dentro.
4. La Empresa usará su propio criterio/juicio y discreción al participar en este Programa, y la Empresa asume todos los riesgos conocidos y desconocidos.
5. Todos los servicios de consultoría deben concluir al final del proyecto de construcción.
6. El propietario de la empresa – o – agente abajofirmante garantiza la plena autoridad para firmar este Acuerdo en nombre de la empresa.

Nombre de la Empresa

Dirección de la Empresa

Propietario - o – Agente Autorizado

Ciudad Estado Código Postal

Título del Propietario – o – Agente

Teléfono

Firma del Propietario – o – Agente

Fecha

Firma del Representate del Programa

Fecha

PARA USO INTERNO SOLAMENTE	
Proyecto _____	Líder _____
Evaluación _____	_____
Consultantes _____	_____



Cuadro 1 – Proceso de Consultoría

Proceso	MainStreet	Empresa/ Negocio	Horas Aprox.	Descripción de Trabajo
Admisión	✓		0.5 - 1.0	Consulta Inicial - Hablar de los servicios disponibles, las expectativas, las responsabilidades, los trabajos, tareas y resultados potenciales. Firmar el Acuerdo de Uso. Programar una cita para realizar la evaluación de su negocio con los consultores.
Evaluar	✓	✓	2.0 – 2.5	Evaluación del Negocio – Facilitar al propietario del negocio a través del proceso de responder a las preguntas durante la evaluación. Tratar las siguientes áreas: la preparación de la construcción, mercadotecnia y publicidad, gestión de ventas, servicio al cliente, organización y control de administración, los empleados y el desarrollo personal, operaciones / calidad / seguridad, los controles financieros, la gestión del tiempo, consideraciones jurídicas y seguros.
			.05 – 1.0	Identificar y Priorizar Necesidades – Basado en los resultados de la evaluación, identificar las dos áreas principales de preocupación y / o necesidades (es decir, la preparación de la construcción, la comercialización, los controles financieros, mejoramiento de proceso, etc.) Determinar los recursos y las necesidades de consultoría, establecer un plan preliminar de ataque, volver a confirmar las expectativas y responsabilidades, etc.
			El Horario Varía	Análisis y Creación del Plan de Ayuda – Realización del análisis orientado a identificar y priorizar, a corto y a largo plazo las estrategias y tácticas que proporcionarían al propietario del negocio la mayor probabilidad de éxito (teniendo en cuenta sus capacidades, recursos, urgencia, etc.) Crear un plan de implementación, identificar los posibles resultados, determinar los métodos para supervisar los resultados, revisar el plan, aclarar dudas, volver a confirmar las expectativas y responsabilidades, fomentar las líneas abiertas de comunicación, etc.
Implementar		✓	El Horario Varía	Implementar el Plan de Ayuda - El propietario del negocio es ahora responsable de la ejecución del plan de ayuda y las estrategias desarrolladas. Los consultores de MainStreet seguirán estando disponibles para responder preguntas y seguir prestando apoyo, sugerencias y comentarios. Recuerde, la aplicación de cualquier plan no garantiza automáticamente el éxito, sin embargo, el éxito es más probable cuando los propietarios de negocios están continuamente proactivos, en lugar de inactivos –o- reactivos.
Reacción/Opinión		✓	0.25	Reacción/Opinión – En el curso del proyecto, MainStreet proporcionará los formularios de evaluación a propietarios de negocios que participaron en este programa. Estos formularios permitirán al propietario del negocio a que evalúe los resultados de las estrategias implementadas, los niveles de satisfacción con los consultores individuales y el programa de MainStreet en general.