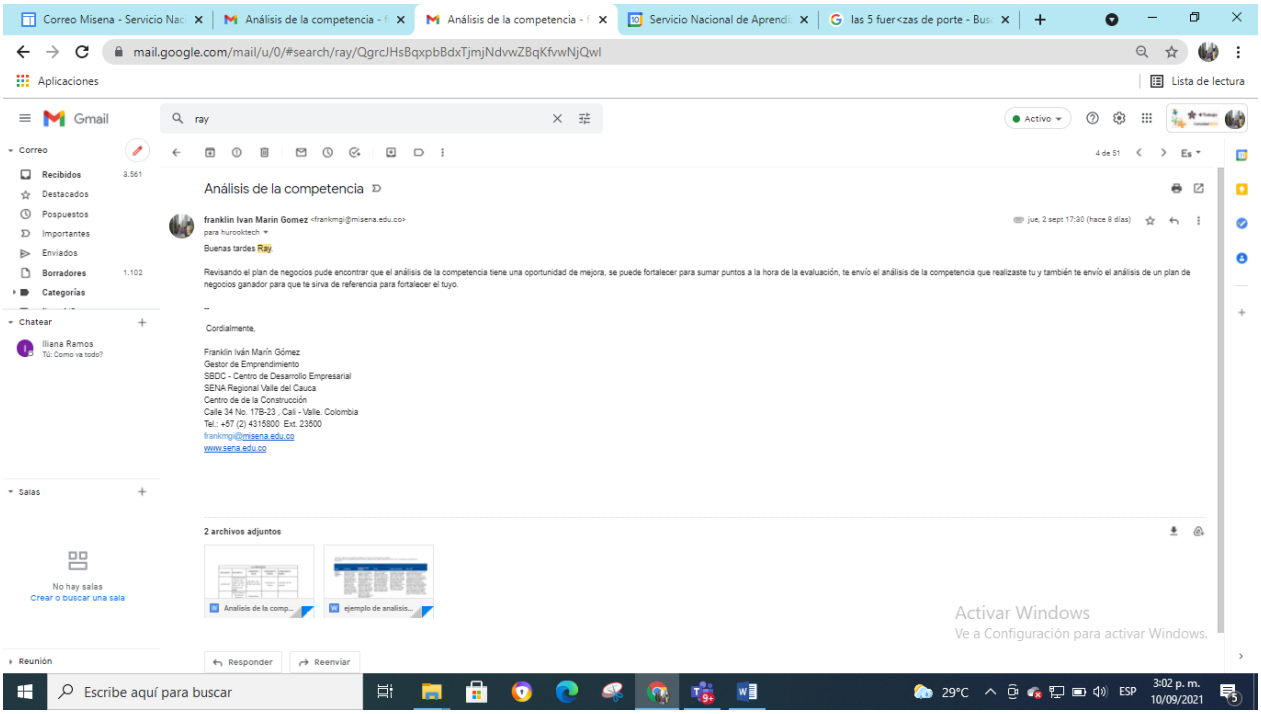
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 2 DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL AÑO 2021

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Franklin Iván Marín	7308122				Emprendimiento	frankmgi@misena.edu.co	3104296860	X	Virtual
	Ray Hurook Zapata Csañas	6625273	x			Hurook Tech	rayhuza@gmaiLcom	3172249354	X	Virtual

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría al plan de negocios Hurook Tech		
CIUDAD Y FECHA: **Cali, 2 de Septiembre de 2021**	**HORA INICIO:** **6:00 pm**	**HORA FIN:** **10:00 pm**
LUGAR Y/O ENLACE: **Correo electrónico.**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Ajustes a l análisis de la competencia		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Revisar la matriz de análisis de la competencia y fortalecerla		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Es importante ampliar la información en la matriz de análisis de la competencia poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, amenaza de nuevos competidores entrantes, amenaza de nuevos productos sustitutivos y rivalidad entre competidores.		
CONCLUSIONES		
Ampliar la información referente a productos que ofrecen los competidores, propuesta de valor, logística de distribución.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Agendarse para la próxima asesoría.	Ray Hurook Zapata	10/09/2021
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia) **Nota:** Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.		


Correo Misena - Servicio Nac
Análisis de la competencia - f
Análisis de la competencia - f
Servicio Nacional de Aprendi
las 5 fuer<zas de porte - Bus
mail.google.com/mail/u/0/#search/ray/QgrcJHsBqxpbBdxTjmjNdvwZBqKfvwNjQwl
Aplicaciones
Lista de lectura
Gmail
ray
Activo
Correo
Recibidos 3.561
Destacados
Pospuestos
Importantes
Enviados
Borradores 1.102
Categorías
Chatear
Iliana Ramos
Tú: Como va todo?
Salas
No hay salas
Crear o buscar una sala
Reunión
4 de 51
Análisis de la competencia
franklin Ivan Marin Gomez <frankmgi@misena.edu.co>
para hurooktech
jue, 2 sept 17:30 (hace 8 días)
Buenas tardes Ray.
Revisando el plan de negocios pude encontrar que el análisis de la competencia tiene una oportunidad de mejora, se puede fortalecer para sumar puntos a la hora de la evaluación, te envío el análisis de la competencia que realizaste tu y también te envío el análisis de un plan de negocios ganador para que te sirva de referencia para fortalecer el tuyo.
--
Cordialmente,
Franklin Iván Marín Gómez
Gestor de Emprendimiento
SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial
SENA Regional Valle del Cauca
Centro de de la Construcción
Calle 34 No. 17B-23 , Cali - Valle. Colombia
Tel.: +57 (2) 4315800 Ext. 23500
frankmgi@misena.edu.co
www.sena.edu.co
2 archivos adjuntos
Análisis de la comp...
ejemplo de analisis...
Responder
Reenviar
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
Escribe aquí para buscar
29°C
ESP
3:02 p. m.
10/09/2021