ACTA No. 005		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: EMPRENDIMENTO: TATO MOTOS EMPRENDEDORA: JHON MARO REALPE CORDOBA		
CIUDAD Y FECHA: CALI, 14 DE OCTUBRE DE 2021	**HORA INICIO:** 8:00 AM	**HORA FIN:** 12:00 AM
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual https://acortar.link/HPcVzB	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** CENTRO DE LA CONSTRUCCIÓN	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Presentación
2. Explicar el proceso
3. Tareas a desarrollar

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Acompañamiento a al Emprendedor JHON MARO REALPE CORDOBA, en el proceso de emprendimiento, formulación de plan de negocio OFF y formalización de empresa ante Cámara y comercio.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

- Se revisan los compromisos adquiridos en la reunión anterior
- Se inicia desarrollo Plan de Negocio OFF
    - Presupuesto de ventas – Año 1
        - Estructura del mercado - unidades
        - Capacidad mano de obra instalada
        - Ventas anuales por producto
        - Ciclicidad ventas en el año

CONCLUSIONES

- Se deben de continuar y desarrollo la formulación del plan de negocio.
- Resultado Esperado: Plan de Negocio OFF

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales se debe garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento. El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA solicita la siguiente clasificación de la información:

La información de este documento se debe clasificar como:

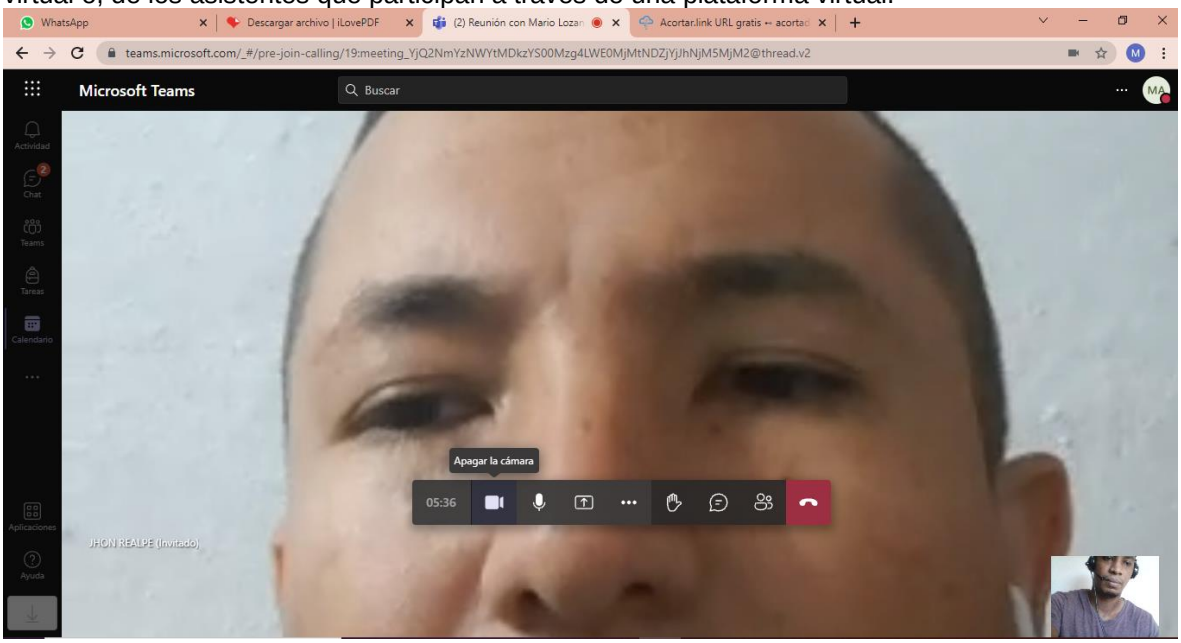
PÚBLICA [ ] **PRIVADO** [ ] **SEMIPRIVADO** [x] **SENSIBLE** [ ]

Nota: Antes de contestar esta informacional por favor remitirse al instructivo

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Finalizar los siguientes puntos de la literatura del plan de negocio: - Presupuesto de ventas – Año 1 ○ Estructura del mercado - unidades ○ Capacidad mano de obra instalada ○ Ventas anuales por producto ○ Ciclicidad ventas en el año	Emprendedor	17/10/2021

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

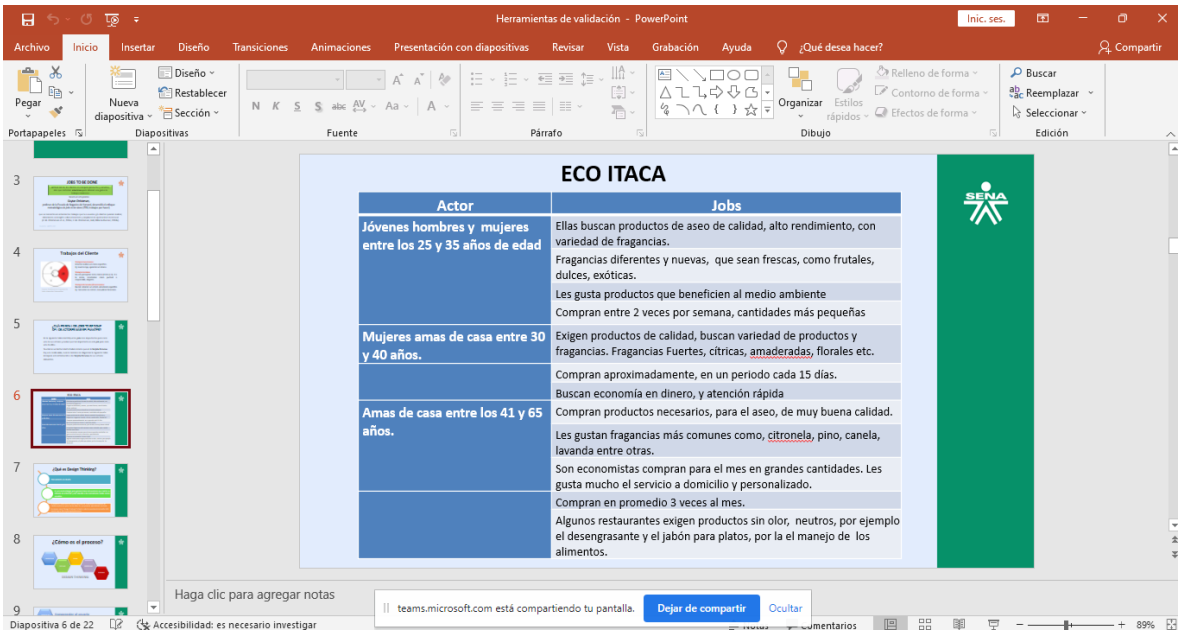
Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-005 DEL DÍA 14 DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S)	Acompañamiento al Emprendedor en el proceso de emprendimiento, formulación de plan de negocio OFF y formalización de la empresa

No.	Autorizo el tratamiento de la Información SI / NO. Si marca No por favor no diligencie el formato.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1.	SI	Jhon Maro Realpe Cordoba	1114481497			Emprendedor	Tato Motos	Jhonmrealp1012@hotmail.com	3162718510	N/A	
2	SI	Mario Hernan Lozano Asprilla	1.076.325.240		X		Centro de la Construcción	malozanoa@sena.edu.co	3216168465	N/A	


Herramientas de validación - PowerPoint
Archivo
Inicio
Insertar
Diseño
Transiciones
Animaciones
Presentación con diapositivas
Revisar
Vista
Grabación
Ayuda
¿Qué desea hacer?
Compartir
Pegar
Nueva diapositiva
Diseño
Restablecer
Sección
Portapapeles
Diapositivas
Fuente
Párrafo
Dibujo
Organizar
Estilos rápidos
Relleno de forma
Contorno de forma
Efectos de forma
Buscar
Reemplazar
Seleccionar
Edición
ECO ITACA
Actor
Jobs
Jóvenes hombres y mujeres entre los 25 y 35 años de edad
Ellas buscan productos de aseo de calidad, alto rendimiento, con variedad de fragancias.
Fragancias diferentes y nuevas, que sean frescas, como frutales, dulces, exóticas.
Les gusta productos que beneficien al medio ambiente
Compran entre 2 veces por semana, cantidades más pequeñas
Mujeres amas de casa entre 30 y 40 años.
Exigen productos de calidad, buscan variedad de productos y fragancias. Fragancias Fuertes, cítricas, amaderadas, florales etc.
Compran aproximadamente, en un periodo cada 15 días.
Buscan economía en dinero, y atención rápida
Amas de casa entre los 41 y 65 años.
Compran productos necesarios, para el aseo, de muy buena calidad.
Les gustan fragancias más comunes como, citronela, pino, canela, lavanda entre otras.
Son economistas compran para el mes en grandes cantidades. Les gusta mucho el servicio a domicilio y personalizado.
Compran en promedio 3 veces al mes.
Algunos restaurantes exigen productos sin olor, neutros, por ejemplo el desengrasante y el jabón para platos, por la el manejo de los alimentos.
Haga clic para agregar notas
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Diapositiva 6 de 22
Accesibilidad: es necesario investigar
Comentarios
89%