ACTA No. 006

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:
EMPRENDIMENTO: BARBERIA CALIWOOD
EMPRENDEDOR: BRAYAN DANIEL GOMEZ VARGAS

CIUDAD Y FECHA:	**HORA INICIO:**	**HORA FIN:**
CALI, 12 DE OCTUBRE DE 2021	6:00 PM	10:00 PM

LUGAR Y/O ENLACE: Virtual Link: https://bit.ly/3kiCfnk	**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 BRAYAN DANIEL GOMEZ VARGAS, 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 compras
        - Consumo materia prima por producto
        - Unidades para producir
        - Programa de compras materia prima
    - Presupuesto de costos y gastos
        - Requerimientos de personal
        - Otros costos de producción y gastos de administración y ventas
    - Plan de inversión y financiación
        - Políticas capital de trabajo
        - Plan de inversión y financiación

CONCLUSIONES

- Se deben de continuar y desarrollo la formulación del plan de negocio.
- Resultado Esperado: Plan de Negocio OFF y Legalización de empresa ante cámara de comercio

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** [ ]

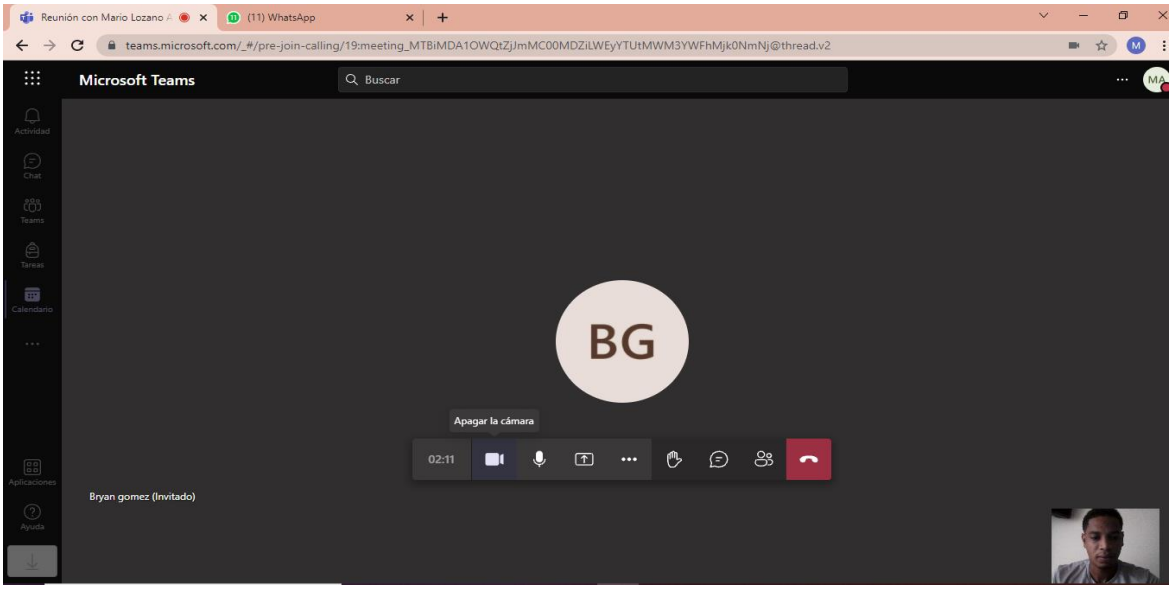
Nota: Antes de contestar esta informacional por favor remitirse al instructivo

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

Finalizar los siguientes puntos de la literatura del plan de negocio:
- Presupuesto de compras
  ○ Consumo materia prima por producto
  ○ Unidades para producir
  ○ Programa de compras materia prima
- Presupuesto de costos y gastos
  ○ Requerimientos de personal
  ○ Otros costos de producción y gastos de administración y ventas
- Plan de inversión y financiación
  ○ Políticas capital de trabajo
- Plan de inversión y financiación
 	
Constituir la empresa ante cámara y comercio
	Emprendedor	22/10/2021

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

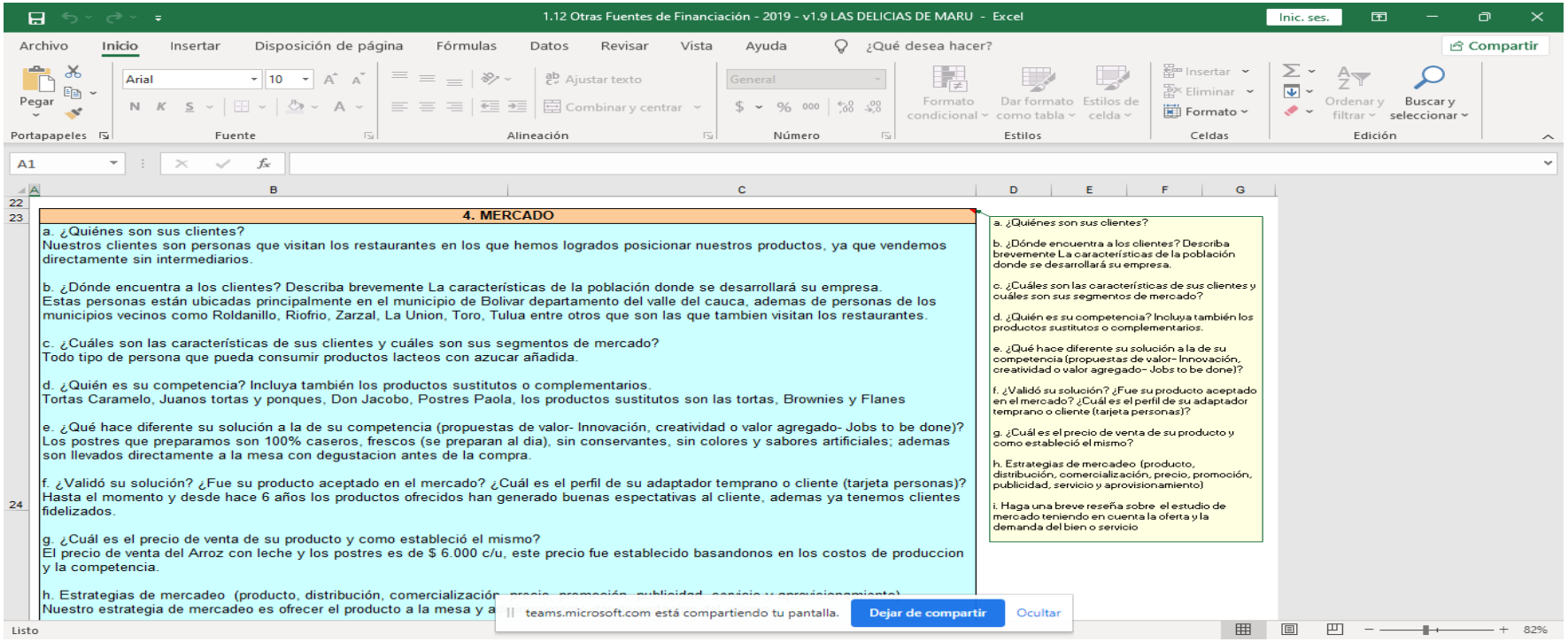
Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-006 DEL DÍA 12 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	Brayan Daniel Gomez Vargas	94.061.859			Emprendedor	Barberia Caliwood	zplokione@gmail.com	3192189592	N/A	
2	SI	Mario Hernan Lozano Asprilla	1.076.325.240		X		Centro de la Construcción	malozanoa@sena.edu.co	3216168465	N/A	


1.12 Otras Fuentes de Financiación - 2019 - v1.9 LAS DELICIAS DE MARU - Excel
Inic. ses.
Archivo
Inicio
Insertar
Disposición de página
Fórmulas
Datos
Revisar
Vista
Ayuda
¿Qué desea hacer?
Compartir
Pegar
Arial
10
Ajustar texto
Combinar y centrar
General
Formato condicional
Dar formato como tabla
Estilos de celda
Insertar
Eliminar
Formato
Ordenar y filtrar
Buscar y seleccionar
Portapapeles
Fuente
Alineación
Número
Estilos
Celdas
Edición
A1
4. MERCADO
a. ¿Quiénes son sus clientes?
Nuestros clientes son personas que visitan los restaurantes en los que hemos logrados posicionar nuestros productos, ya que vendemos directamente sin intermediarios.
b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.
Estas personas están ubicadas principalmente en el municipio de Bolivar departamento del valle del cauca, ademas de personas de los municipios vecinos como Roldanillo, Riofrio, Zarzal, La Union, Toro, Tulua entre otros que son las que tambien visitan los restaurantes.
c. ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?
Todo tipo de persona que pueda consumir productos lacteos con azucar añadida.
d. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.
Tortas Caramelo, Juanos tortas y ponques, Don Jacobo, Postres Paola, los productos sustitutos son las tortas, Brownies y Flanes
e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?
Los postres que preparamos son 100% caseros, frescos (se preparan al dia), sin conservantes, sin colores y sabores artificiales; ademas son llevados directamente a la mesa con degustacion antes de la compra.
f. ¿Validó su solución? ¿Fue su producto aceptado en el mercado? ¿Cuál es el perfil de su adaptador temprano o cliente (tarjeta personas)?
Hasta el momento y desde hace 6 años los productos ofrecidos han generado buenas espectativas al cliente, ademas ya tenemos clientes fidelizados.
g. ¿Cuál es el precio de venta de su producto y como estableció el mismo?
El precio de venta del Arroz con leche y los postres es de $ 6.000 c/u, este precio fue establecido basandonos en los costos de produccion y la competencia.
h. Estrategias de mercadeo (producto, distribución, comercialización
Nuestro estrategia de mercadeo es ofrecer el producto a la mesa y a
a. ¿Quiénes son sus clientes?
b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.
c. ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?
d. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.
e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?
f. ¿Validó su solución? ¿Fue su producto aceptado en el mercado? ¿Cuál es el perfil de su adaptador temprano o cliente (tarjeta personas)?
g. ¿Cuál es el precio de venta de su producto y como estableció el mismo?
h. Estrategias de mercadeo (producto, distribución, comercialización, precio, promoción, publicidad, servicio y aprovisionamiento)
i. Haga una breve reseña sobre el estudio de mercado teniendo en cuenta la oferta y la demanda del bien o servicio
teams.microsoft.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Listo
82%