REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 10 DEL DÍA 03 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) | Asesoría formulación plan de negocios Fondo emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	Firma Digital
2	Sebastián Felipe Morelos Ruiz	1.020.752.482					sebastiamr05@gmail.com	311 2264077	Si	Firma Digital

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. 10		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Validación plan de negocios Sebastián Ruiz.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 3 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/ibh-wtvs-key	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Resultados pitch
2. Validación de la idea

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. Resultados del pitch

Se le informa al emprendedor que los resultados del pitch fueron favorables por lo cual se da continuidad al proceso de formulación del plan de negocio de Fondo Emprender.

2. Lean Canvas

Se explica a la emprendedor como realizar el lean CANVAS y se acompaña en el diligenciamiento del formato con el fin de ir realimentando el proceso. Los puntos que se diligencian son:

- Problema
- Soluciones
- Propuesta de valor
- Segmento de clientes
- Ventaja
- Canales
- Métricas
- Estructura de costos
- Flujos de ingresos

Se adjunta el LEAN CANVAS realizado a la presente acta.

3. Identificación de problema, necesidad u oportunidad

Se explica al emprendedor como desarrollar la herramienta definiendo el problema, donde el emprendedor debe diligenciar:

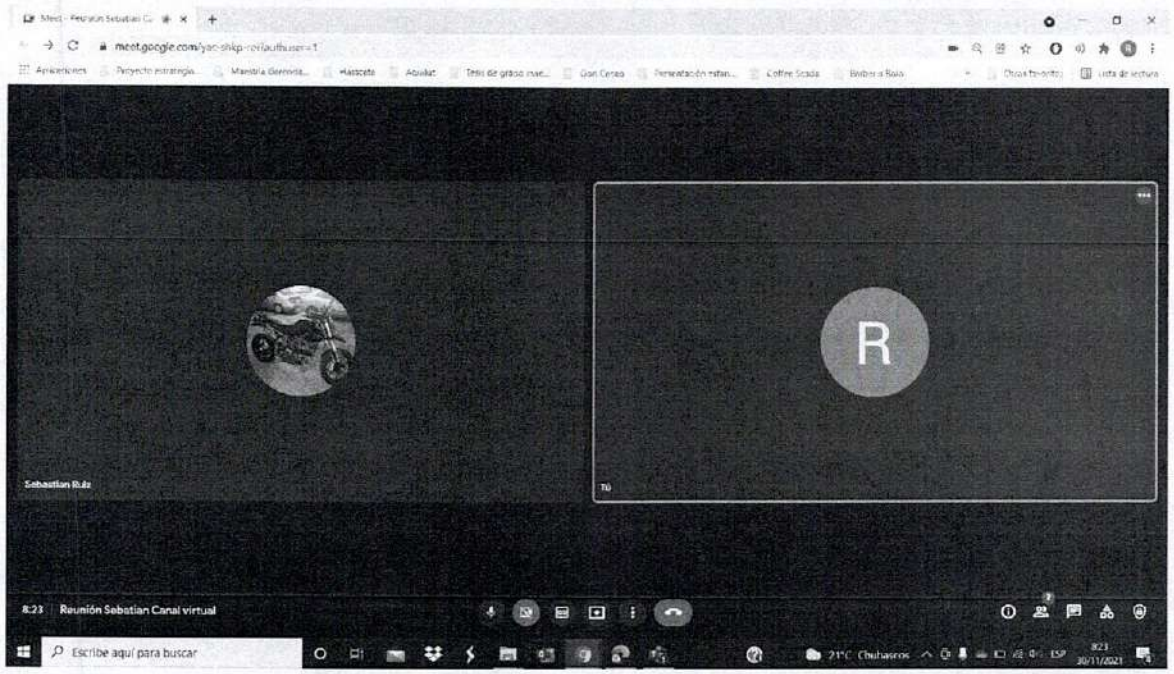
- Situación problemática del cliente, por lo cual deberá identificar el perfil del cliente.

Esta tarea debe ser entregada en la próxima asesoría.

CONCLUSIONES

Se realiza el acompañamiento en el proceso de validación de la idea de negocio.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

ASISTENTES:



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 11 DEL DÍA 11 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022										
OBJETIVO (S)	Asesoría formulación plan de negocios Fondo emprender									
No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	Si	Firma Digital
2	Sebastián Felipe Morelos Ruiz	1.020.752.482					sebastiamr05@gmail.com	311 2264077	Si	Firma Digital

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. 11		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Validación plan de negocios Sebastián Ruiz.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 11 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 10:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/gxt-ntsy-uwq	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Perfil del cliente
2. Necesidades del cliente

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría para la formulación del proyecto, el cual será presentado en las convocatorias del Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y el emprendedor. Se desarrollando la siguiente agenda.

1. **Perfil del cliente y consumidor**

Se describe juntamente con el emprendedor el perfil del cliente (s) a los cuales va a llegar, donde se identifica el perfil, su localización y se realiza la justificación manifestando las razones por las cuales se seleccionó este cliente.

De igual manera se identifica el consumidor al cual se va a llegar con los productos que venderán la empresa, su localización, perfil y se justifica las razones por las cuales se seleccionó.

Para la identificación del cliente y consumidor se tuvo en cuenta la información de las herramientas de tarjeta persona que fueron realizadas en el proceso de ideación y validación de mercado.

2. **Necesidades del cliente y consumidor**

Teniendo en cuenta que ya se tiene identificados el clientes (s) y consumidor, se identifica las necesidades que se esperan satisfacer con la empresa y los productos que venderá la empresa, donde se tiene en cuenta aspectos como:

- Problemática, causas y consecuencias
- Necesidades identificadas
- Aspectos sobresalientes del estudio de mercado

Se realiza juntamente con el emprendedor el Módulo de QUIEN ES EL PROTAGONISTA Enfocado en cliente y/o consumidor, donde se identifican las necesidades y problemáticas a solucionar.

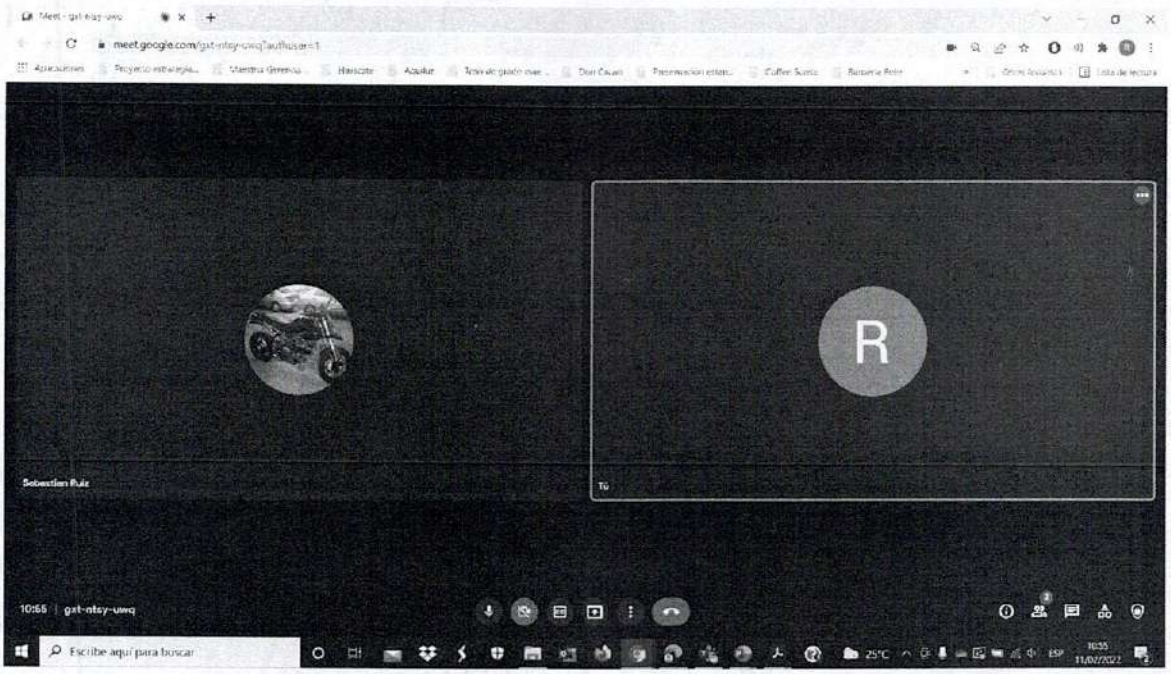
CONCLUSIONES

Se realiza el acompañamiento en el proceso de validación de la idea de negocio.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:


meet.google.com/gst-ntsy-uwq?authuser=1
R
Sebastian Ruiz
Tú
10:55 | gst-ntsy-uwq
Escribe aquí para buscar
25°C
ESP
10:55
11/02/2022