REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA 03 DEL MES DE MARZO 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	Mateo Granada Avilés	1110563345				Cerveza Magra	mateo.granada1995@gmail.com	3004862861	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. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Cerveza Magra.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 03 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 10:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/pcy-xyde-ini	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Formulación plan de negocios.

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. **Lean Canvas**

Se explica a la emprendedora 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.

2. **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 realizo la inscripción completa y diligenciamiento de los formatos para iniciar el proceso de formulación.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

