REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA 10 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	Deyber Steven Moreno Rodriguez	1.110.471.358				Agrogrenplanet	deybersteveнmr@gmail.com	3102405732	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. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Greener Planet Colombia.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 10 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 10:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://us04web.zoom.us/j/77649358185?pwd=NM_rdOi9c3sEUOjrGTlssczzY8ucvm.1	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Perfil del cliente y consumidor
2. Necesidades del cliente y consumidor

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

