REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 12 DEL DÍA 01 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	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. 12		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría formulación plan de negocios Fondo Emprender, GreenDrone - Sebastián Ruiz.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 01 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/rse-pssu-unc	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Necesidades del cliente
2. Tendencia de crecimiento del mercado

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. 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.

2. Tendencia de crecimiento del mercado

El emprendedor construyo el texto de análisis del sector, donde se identifica el crecimiento, empleos que generan, aspectos económicos, formativos entre otros. Igualmente, el gestor le hace aportes importantes y correcciones al texto.

De igual manera se identifica la articulación del proyecto con los planes de desarrollo nacional, regional, local y demás estudios pertinentes relacionados con la actividad económica a desarrollar.

Se realiza una búsqueda de las tendencias de crecimiento del mercado donde va a operar la empresa relacionando los datos más sobresalientes y las fuentes de donde se tomó la información.

CONCLUSIONES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:

