REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA 17 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoria 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	Raul Sánchez
2	Paula Andrea Guzmán Buriticá	1110568845				Therapy Paws	therapypawsvet@gmail.com	3188692218	Si	

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 Therapy Paws.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 17 de febrero del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 p.m.	**HORA FIN:** 10:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/vmz-gdch-wyz	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Resultados pitch
2. Lean Canvas
3. Identificación del problema

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 la formulación del plan de negocios a convocatorias de fondo emprender.
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

