SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS

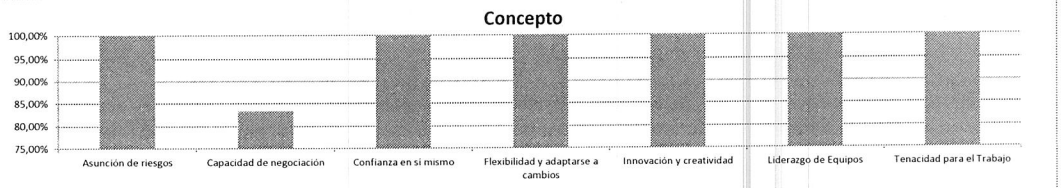
Regional:	Tolima
Unidad de emprendimiento:	Centro de Comercio y Servicios
Nombres y Apellidos:	Jeisson Augusto Guzman Rodriguez
Fecha de realización del Test:	8/11/2022
Sexo:	Masculino
Edad (en años) al momento del Test:	18
Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	13/11/2003

TEST

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. Soy persistente. Soy muy persistente.		x	
2. Tengo capital o activos para invertir y estoy dispuesto a perder parte de mis ahorros.		x	
3. Estoy preparado (a), si fuera necesario, a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable.		x	
4. Tengo ideas nuevas y diferentes		x	
5. Me adapto a los cambios.		x	
6. Percibo los problemas como desafíos y oportunidades.		x	
7. Me recupero rápido de contratiempos personales.		x	
8. Soy positivo (a) y seguro (a) de mi mismo (a).		x	
9. Disfruto la competencia.		x	
10. He estado involucrado (a) en un negocio parecido al que quiero empezar.		x	
11. Tengo amigos y familiares que me pueden ayudar a empezar y quienes han sido exitosos en sus propios negocios.		x	
12. Mi familia y esposo (a) apoyan mi decisión y están preparados a soportar el stress que tendré como consecuencia de mi empresa.		x	
13. Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el stress del trabajo, las horas extras, y el trabajo durante los fines de semana y feriados.		x	
14. Soy organizado (a) y me gusta planear con antelación.		x	
15. Me llevo bien con toda clase de gente, desde Gerentes hasta empleados.		x	
16. Tengo buen juicio y seré capaz de emplear a la gente indicada para mi negocio.		x	
17. Puedo manejar y supervisar empleados de forma tal de sacar lo mejor de ellos.		x	
18. Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto(a) a retrasar mis planes hasta que lo adquiera.		x	
19. Puedo convivir con gente que no me agrada.	x		
20. Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores.		x	
21. Tengo la habilidad de observar el contexto en el que estoy y darme cuenta de lo que quiere la gente.		x	
22. Soy buen vendedor y puedo vender mis ideas y servicios a otras personas.		x	
23. Siempre busco formas de hacer las cosas de una mejor manera.		x	
24. Soy una persona que nunca se da por vencido (a), hago que las cosas sucedan, en vez de esperar a que sucedan.		x	
25. Busco ayuda, retroalimentación y criticismo constructivo para mejorar como persona.		x	
26. Soy bueno (a) para escuchar.		x	
27. Soy bueno(a) tomando decisiones		x	
28. Tengo una buena o muy buena historia crediticia.		x	

RESULTADOS



TOTAL	**98,21%**

COMPETENCIAS	DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS
Asunción de riesgos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Capacidad de negociación	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Confianza en sí mismo	La elevada confianza en si mismo y en sus capacidades es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
Flexibilidad y adaptarse a cambios	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Innovación y creatividad	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta competencia no reste importancia a las demás
Liderazgo de Equipos	Este aspecto es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás.
Tenacidad para el Trabajo	Su elevada actitud hacia el trabajo es un aspecto extremadamente favorable para la consecución de sus objetivos empresariales, no obstante se recomienda cierta prudencia para que esta actitud no reste importancia a las demás
TOTAL	¡Adelante con su proyecto!, su elevada capacidad emprendedora le augura el éxito. Programe una cita con su gestor en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1	Información del Contacto		
Nombre de Contacto:	Jeisson Augusto Guzman Rodriguez	Fecha (dd/mm/aaaa):	8/11/2022
Nombre de la Empresa (si aplica):	Raices Tolandina	Correo Electrónico:	jaguzman280@misena.edu.co
Número de Teléfono.:	3145441051	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía [redacted]
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Profesional

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS			
¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? Si / No	NO		
*En caso que su respuesta sea **NO** responda:*			
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI		
¿Tiene una idea especifica de negocio? Si No	SI		
¿Cuál sería la actividad económica de la empresa que desea constituir?	Logistica y distribución inversa		
De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir?	Media		
¿Tiene algún plan de negocio ya formulado o proyectado?	NO	¿Cuándo planea comenzar su empresa?	1-3 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		*SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:*	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa		¿Cuantos informales?	
Ventas en pesos del último año			
Ventas en pesos del penúltimo año			
Crecimiento en términos de ventas			0,00%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?			
¿Desea una asesoría especifica para su empresa? Si No		Si	
	¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?		
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	x	Definición de misión, visión y objetivos estratégicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Cuales e identificar mas clientes y posibles oportunidades de mercado	
3 AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	x	Estoy interesado en mejorar mis conocimientos en el area de producción y operaciones	
4 AREA FINANCIERA	x	Realización de presupuestos y proyección de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de personal	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)			
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)			
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)			
CLASIFICACION DEL CLIENTE		**NIVEL 1 - EMPRENDEDOR**	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMATO INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA

INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA		**www.sena.edu.co**
Regional Tolima	**Centro SBDC (Centro de Formación)** Centro de Comercio y Servicios	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha (dd/mm/aaaa)** 08/11/2022

Parte 1	**Información del Cliente**	
Nombres: Jeisson Augusto	**Apellidos**: Guzmán Rodriguez	
Documento de identidad: 1110442082 **Expedida en:** Ibagué	**Fecha de Nacimiento:** 13/11/2003	**Departamento y ciudad de nacimiento:** Ibagué, Tolima.
Correo electrónico (e-mail): jaguzman280@misena.edu.co	**Género:** **Masculino X Femenino**	
Teléfono de Oficina: 3145441051	**Teléfono Móvil**: 3145441051	
Dirección de residencia: Manzana 11 casa 12 barrio la Ceibita Salado		
Ciudad de residencia: Ibagué	**Departamento Residencia**: Tolima	
Caracterización especial de la población: ☒ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☐ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual		
Formación Académica: ☐ **Aprendiz SENA** ☐ **Técnico** ☒ **Tecnólogo** ☐ **Profesional Universitario** ☐ **Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro** **¿Cuál? Bachiller**		**Programa de formación:** Tecnólogo en Gestión contable e información financiera
Institución educativa: Sena		**En curso** ☒ **Finalizado** ☐
Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor) Fortalecimiento Unidad Productiva ☐ Creación de Empresa Fondo Emprender ☒ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐ Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☐ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiación ☐ Fortalecimiento Empresarial ☐ Otro ☐ Cual _____		

Parte 2	**Información de la Empresa**	
Nombre de la Empresa o Idea de Negocio:	**NIT:**	
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☐ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):**	
Representante legal:	**Tamaño de la empresa: Micro** ☐ **Pequeña** ☐ **Mediana** ☐	
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☐ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro		**Actividad Económica (CIIU):** 4711
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☐ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa:		**Página WEB:**
Ciudad: Ibagué **Departamento**: Tolima		**Correo Electrónico**:
Número Empleos Formales: 1	**Número de Empleos Informales:** 0	**Descripción de Productos/Servicios:**
¿Realiza negocios por Internet? ☐ Sí ☐ No	**¿El negocio está establecido en su casa**? **Sí** ☐ **No**	

CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales, consolidados y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico como resultado de la asesoría recibida en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial. **Recuerde que los servicios ofrecidos por los SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial son gratuitos e indiscriminados, cualquier petición queja o reclamo lo puede hacer por nuestros canales dispuestos en la página web de la entidad www.sena.edu.co, telefónicamente al 5925555 o en los buzones físicos dispuestos en nuestros Centros de Formación.**

Firma del Cliente: Jesson Rodriguez	**Fecha**: 08/11/2022
Firma del Gestor: Raul Sánchez	**Fecha**: 08/11/2022

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	Versión: 05 Código: GEE-F-003

Emprendedor o Empresario:	Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro de Comercio y Servicios	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	Raices Toliandina	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 8/11/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACION REALIZADA
IDEACIÓN_VALIDACION	Modelaje del negocio (Canvas - Lean Canvas, Lienzo)	Heidy Lorena Romero Torres	CANVAS	8/11/2022	
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION	9/11/2022	
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		Jeisson R.
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		Firma del Emprendedor o Empresario Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez C.C. 1.110.579.647
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Heidy Lorena Romero Torres	INFORME DE IDEACION Y VALIDACION		
					Raul Sánchez
					Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403

NOTA: Esta programación se puede ajustar dependiendo del desarrollo y las necesidades de la asesoría. El logro del impacto económico resultante de la asesoría dependerá del compromiso del emprendedor o empresario con respecto a la realización de las tareas y actividades orientadas por el gestor asignado y en las cuales dará su firma como constancia de la programación concertada.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA 08 DEL MES DE NOVIEMBRE 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	N/A	x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	N/A	Raul Sánchez
2	Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez	1110442082	N/A		x	Raíces Toliandina	jaguzman280@misena.edu.co	3145441051	N/A	Jeisson R

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. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 8 de noviembre del 2022.	**HORA INICIO:** 5:00 p.m.	**HORA FIN:** 7:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inscripción al servicio de asesoría
2. Clasificación del cliente
3. Test del perfil emprendedor
4. Programación de asesorías
5. Idea de negocio
6. Compromisos

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

1. **Formato de inscripción**

Se diligencia juntamente con la emprendedora el formato de inscripción al servicio de asesoría, donde se ingresa información correspondiente a información del cliente (Parte 1 y Parte 2).

Posteriormente se verifica que la información este correcta y se procede a firmar por ambas partes.

2. **Clasificación del cliente**

Con el fin de clasificar al cliente nuevo se aplica esta herramienta por medio del formato, donde se ingresa información del contacto y estatus de la empresa.

Posteriormente se verifica que la información este correcta y se procede a firmar por ambas partes.

3. **Test del perfil emprendedor**

Se aplica la prueba del perfil emprendedor con el fin de identificar aspectos relacionados con asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en si mismo, flexibilidad y adaptarse a cambios, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad para el trabajo. Se recomienda al emprendedor fortalecer los aspectos de Asunción de riesgos.

Se incluye en la presente acta la prueba desarrollado por el emprendedor

4. **Programación de asesorías**

Se diligencia con la emprendedora el formato de programación al servicio de asesoría del Centro de Desarrollo Empresarial, donde se identifican actividades a desarrollar, responsables y fechas posibles de cumplimiento. Este formato se adjunta a la presente acta.

5. Idea de negocio

Se diligencia con la emprendedora el formato de evaluación de la idea de negocio, donde se consigna información del cliente, la idea de negocio, análisis de mercado, estrategia de ventas, análisis financiero y comentarios. Este formato se anexa en la presente acta.

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)

REPÚBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA

NÚMERO **1.110.442.082**
GUZMAN RODRIGUEZ

APELLIDOS
JEISSON AUGUSTO

NOMBRES

Jeisson Rodriguez

FIRMA





ÍNDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **13-NOV-2003**
IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.66 ESTATURA
O+ G.S. RH
M SEXO

24-NOV-2021 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN

REGISTRADOR NACIONAL
ALEXANDER VEGA ROCHA

P-2900100-01270540-M-1110442082-20211203 **0077**072428A 1 8503487890

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA 09 DEL MES DE NOVIEMBREDEL 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	N/A	x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	N/A	Raul Sánchez
2	Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez	1110442082	N/A		x	Raices Toliandina	jaguzman280@misena.edu.co	3145441051	N/A	Jeisson R

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 Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 09 de noviembre del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1.** Herramienta Lean Canvas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

Herramienta Lean Canvas: se le explica a la emprendedora el funcionamiento de la herramienta Lean Canvas, ya que de esta depende el correcto desarrollo del plan de negocios inicial que se quiere obtener durante el proceso de asesorías. El Lean Canvas consta de los siguientes elementos y todos fueron explicados durante la asesoría, se desarrollaron cada uno de ellos y se hizo una definición inicial de cada uno de los campos que puede ser ajustada a medida que se desarrollan las demás asesorías.

- **Segmento de clientes:** Explica cuál es tu segmento de clientes objetivo para tu idea de negocio innovadora. Es importante que definas quién es tu Early Adopter. Para trabajar sobre este aspecto puedes hacerlo utilizando herramientas como el diagrama de persona o el mapa de empatía.
- **Problema:** Es importante reflexionar sobre qué problema padece tu cliente que tu producto/servicio pretende solucionar. Para esto les recomiendo siempre a los emprendedores utilizar la herramienta árbol del problema.
- **Propuesta de valor:** Debes tener claro qué es los que tu empresa va a ofrecer para solucionar los problemas detectados. Para ello escribe en este bloque (ayudándote de un post-it) en una frase clara, simple y sencilla, qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a solucionar su problema.
- **Solución:** Debes listar las tres características principales de tu producto/servicio.

CONCLUSIONES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA 10 DEL MES DE NOVIEMBREDEL 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	N/A	x		Sena	raul.sanchez9108@gmail.com	3175767133	N/A	Raul Sánchez
2	Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez	1110442082	N/A		x	Raíces Toliandina	jaguzman280@misena.edu.co	3145441051	N/A	Jeisson R

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 Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 10 de octubre del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Herramienta Lean Canvas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría Proyecto Raíces Toliandina Jeisson Augusto Guzmán Rodriguez Sena en mi negocio.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Se inicia la hora programada, en presencia del orientador del SBDC y la emprendedora. Se desarrollando la siguiente agenda. **Herramienta Lean Canvas:** se le explica a la emprendedora el funcionamiento de la herramienta Lean Canvas, ya que de esta depende el correcto desarrollo del plan de negocios inicial que se quiere obtener durante el proceso de asesorías. El Lean Canvas consta de los siguientes elementos y todos fueron explicados durante la asesoría, se desarrollaron cada uno de ellos y se hizo una definición inicial de cada uno de los campos que puede ser ajustada a medida que se desarrollan las demás asesorías. - **Canales:** Piensa cómo vas a hacer llegar tu producto/servicio a tus clientes. En este punto es importante que reflexiones sobre la cadena de valor para entender mejor el proceso de compra de tu cliente (explicaremos la cadena de valor en un post próximamente). - **Flujo de ingresos:** Cómo vas a ganar dinero. ¿Por qué te van a pagar tus clientes? - **Estructura de Coste:** Analiza los gastos que va a tener tu empresa - **Métricas Clave:** Identifica las actividades clave a medir que sirvan como indicadores para la toma de decisiones. - **Ventaja Especial:** Debes reflejar en una sola frase lo que te hace especial frente al resto de tus competidores.		
CONCLUSIONES		
Se continuo con el acompañamiento en el servicio Sena en mi negocio.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES:		

Lean Canvas

Nombre Emprendimiento	Diseñado por:	Fecha:	Versión:
Raices Tolimdina	Jeisson Rodriguez	mie 9 nov 2022	1.0

Problema	Solución	Propuesta de Valor Única	Ventaja Injusta	Segmento de Cliente
- demoras de los pedidos de los clientes. - desperdicio de la materia prima cuando ya se vence los embaces.	la empresa raices tolimdina se dedica a prestar servicios logisticos de materias primas y producto ya terminado desde su inicio de crecimiento para que el fabricante pueda dedicarle tiempo a sus productos.	- cualquier conductor con vehiculo de carga puede afiliarse y se pagas es por porcentaje - 24 horas todos los dias del mes - se encarga de recuperar y reciclar envases, embalaje y residuos del producto. - mejoraria relacio cliente-proveedor		- empreder odes que neceside del servicio de producto. - iocules micro/tienda de barrio - empresas de gran magnitud. - medianas y - grandes
Alternativas Existentes	**Metricas Clave**	**Concepto a un alto nivel**	**Canales**	**Adoptadores Tempranos**
- proandina - distribuidora pequeñas y medianas - pepsico	analizar la gestion del inventario, los indices de explotacion, la gestion de la flota, la preparacion y el envio de los pedidos, y los asustos financieros		- redes sociales • Facebook • whatsapp	
Estructura de Costos			**Flujos de Ingresos**	
- arriendo de bodega - servicios publicos - pagos de empleados - arriendo de camiones - insumos (gasolina) - mantenimiento			• MUDANzas fuera del ~~territorio~~ tolimense embalaje y empaque • distribuccion de materias primas y producto terminado	

LEAN CANVAS

Lean Canvas	Nombre Emprendimiento: avifex S.A	Diseñado por: Jeisson Rodriguez	Fecha: mie 9 NOV 22	Versión: 1.0

Problema	Solución	Propuesta de Valor Única	Ventaja injusta	Segmento de Cliente
En la region del tolima no se cuenta con suficiente granjas avicolas para cubrir la demanda per capita de la region. sostenerlo con cifras.	ayudamos a minimizar los costos actuales dando un huevo y carne de calidad directamente para que este se fidelize con nosotros la empresa se dedica	• Entregar al Cliente pollos y Huevos criollos razo con linaje ponedora con excelentes condiciones de inocuidad, sanidad y calidad con alimentacion natural sin aditivos, quimicos ni estimulantes de crecimiento.	la granja queda ubicado en una zona rural apartada lo cual da tranquilidad a futuro. aparte minimiza los costos. la avicola esta ubicada lejos de la contaminacion atmosferica y de cualquier riesgo biologico lo que contribuye a las aves	- almacenes de cadena - tiendas - panaderias - consumido directamente - Avicolas minoristas - restaurantes - supermercados mini - Asaderos - Distribuidores mayoristas
Alternativas Existentes	**Metricas Clave**	**Concepto a un alto nivel**	**Canales**	**Adoptadores Tempranos**
- Huevos de oro - Avigen - el galpon - mini galpones de fincas productoras - 100Huevo	- Inventario - distribucion logistica - Kg y gramos de alimento - litros de agua - Big data de clientes - espacio requerido	palentos brindar un precios competitivo ya que somos productores entregando el huevo al consumidor final, contamos con inventarios y disponibilidad de todos las referencias CC.B.A.AA.EXTRANJERO	- punto de venta en Plaza de mercado o local - redes sociales • facebook • • whastapp • voz a voz • pagina web	se mangan rutas de ventas y tambien contamos con un punto de venta, atendemos al cliente de acuerdo a su necesidad

Estructura de Costos	Flujos de Ingresos
- terreno - servicios - insumos (gasolina) - bebederos - salarios - comederos - alimento - produccion de huevo $218 correspondiente a cubeta de 30 unidades $6.540 el valor dependera de la variacion de concentrado.	- Ventas de Huevos - nequi para pagos rapidos - mini Franquisias o granjas venta - venta de gallinaza - venta de gallina - venta del pollito linaje criollo/ponedora locual disminuye las enfermedades y los costos