SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 008 DEL DÍA 18 DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de continuar el proceso de puesta en marcha de su empresa.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Angelica Olivenos	65-779.524	NA	NA	X	Pobuapayo	yoparaspa@gmail.com	3173004232	N/A	Ange
2	Chisthian Camilo Daza Barrero	1140529336	NA	X	NA	SBDC SENA	ccamilodaza@sena.edu.co	3132058714	N/A	Chisthian Daza
3										

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. 008		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNION CON LA EMPRENDEDORA ANGELICA MARIA OLIVEROS BENAVIDES PARA ASESORIA DE LA PUESTA EN MARCHA DE SU EMPRESA		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ OCTUBRE 18 DE 2022	HORA INICIO: 2:00 PM	HORA FIN: 5: 00 PM
LUGAR Y/O ENLACE: MANZANA 64 CASA 7 JORDAN OCTAVA ETAPA - PRESENCIAL	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. PUESTA EN MARCHA PA' GUAPA YO		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: SE REALIZA REUNION CON LA EMPRENDEDORA CON EL FIN DE CONTINUAR PROCESO PUESTA EN MARCHA DE SU EMPRESA		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. PUESTA EN MARCHA PA'GUAPA YO

Siendo las 2:00 pm inicia la reunión con la emprendedora Angelica Oliveros como parte del proceso de Puesta en Marcha de su empresa. En esta oportunidad, se asesora a la emprendedora en temas relacionados con la Ideación, en donde se le asesora acerca de las diversas formas con las cuales puede plantear líneas de negocio para fortalecer y por consiguiente diversificar su idea de negocio en marcha.

Continuando con este ciclo de asesorías, en este caso se orienta a la emprendedora acerca de la forma en como podemos ir construyendo paso a paso su Lean Canvas como una herramienta de mercadeo importante gracias a la cual podrá conocer algunos aspectos a tener en cuenta para que pueda ella identificar las necesidades que está solucionando gracias a la venta de sus productos capilares, la clasificación de los problemas que narra la teoría del Marketing y su posible influencia en esta idea de negocio.

Para poder seguirle explicando la importancia del problema dentro de su modelo Lean Canvas, se orienta a la emprendedora acerca de la importancia de empatizar como un mecanismo que le permita poder entender las necesidades de sus clientes para que ella así mismo pueda conocerlos un poco mas y sepa de antemano que tipo de producto requieren sus clientes. Para esto, se explica a la emprendedora que debe escuchar el entorno que rodea a sus clientes, identificar las necesidades del entorno para que mediante ello pueda recopilar y analizar la información respectiva acerca de los gustos, preferencias y necesidades de sus clientes potenciales.

Para ello, se dan pautas a la emprendedora para que pueda tener un mejor orden en cuanto a este proceso de empatizar: la observación como elemento fundamental de todo proceso investigativo, la mimesis como herramienta para poder vivir el problema que enfrentan nuestros usuarios en carne propia; la entrevista que tiene como objetivo recolectar una gran cantidad de información a través de una conversación con expertos o personas con gran conocimiento en el tema de interés; el Focus Group como herramienta bastante útil para abrir debates en cuanto a obtener información encaminada a poder satisfacer las necesidades de los clientes

EMPATIZAR

Mimesis

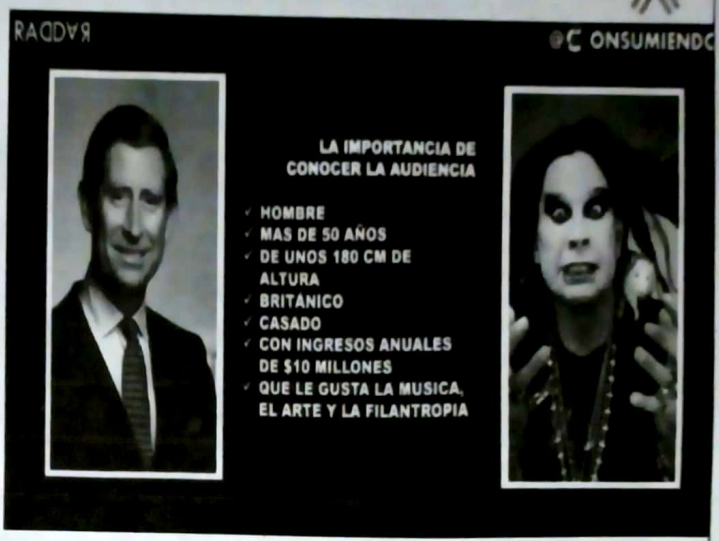


Tal como la famosa tecnica del jefe encubierto, es una herramienta para poder vivir el problema que enfrentan nuestros usuarios en carne propia

Ya teniendo todo lo relacionado con el problema dentro del marco del modelo Lean Canvas, el paso a seguir para poder seguir asesorando a la emprendedora es que ella pueda saber quien es el protagonista de su idea de negocio (los clientes). Para esto, ella debe conocer el perfil de sus clientes en cuanto a edad, sexo, genero, estrato, gustos, preferencias, capacidad de pago, tendencia de compra, etc. Todo esto encaminado a conocer cada vez mas a sus clientes y saber a que se enfrenta a la hora de ofrecer sus productos.

PERFIL DEL CLIENTE

Edad
Género
Estrato
Gustos
Preferencias
Capacidad de pago
Ubicación Geográfica
Número de consumidores
Tendencias de compra
Hábitos
Motivos
Preferencias
Prejuicios
Aversiones



CONCLUSIONES

Por último, se indica la importancia de la empatía como factor indispensable para que pueda conocer cada vez mas a sus clientes antes de poder obtener información mas personal de ellos para que sus productos puedan venderse sin contratiempos.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se está a la espera de programar una nueva reunión con la emprendedora para seguir con el proceso que se está llevando a cabo	Emprendedor - Orientador	Según formato respectivo de programación de asesorías

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.



