REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No 002 DEL DÍA 25 DEL MES DE octubre DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S): Reunión Con la emprendedora Maria matta PROCESO SENA en mi Negocio

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mariol Matta A	28551514	NA	NA	X	emprendedora	mariomatta341 2gmail.com	3103428854	NA	Mariol Matta A
2	Cristhian camilo Daza Barrero	1110521336	NA	X	NA	SBDC SENA	ccamilod@sena educo	3138058774	NA	Cristhian Daza

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. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNIÓN DE ASESORIA CON LA EMPRENDEDORA MARIA MATTA PROCESO SENA EN MI NEGOCIO		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué Octubre 25 de 2022	**HORA INICIO:** 08:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL SBDC - PRESENCIAL	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / 73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. CONTINUACION PROCESO SENA EN MI NEGOCIO

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de continuar el proceso de SENA en mi negocio

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia la reunión con el (la) emprendedor (a) y el orientador de emprendimiento.

se indaga a la emprendedora acerca del concepto que para ella le relaciona acerca de la palabra "Idea". Esto, porque el núcleo de esta asesoría se enfatizará en el área de la "Ideación" y ello puede contribuir a que su negocio se fortalezca en el sentido de poder tener más y mejores ideas para poder tener diversas líneas de negocio que ayuden a mejorar cada vez más las ventas de su establecimiento comercial.

Ya conocida la información por parte de la emprendedora, se procede a explicar detalladamente el concepto como tal de "Ideación" al ser un proceso creativo de producir y desarrollar nuevas ideas que logran cambios significativos en el paradigma de los mercados. Se aclara además que las ideas buscan es satisfacer diversas necesidades inherentes al ser humano tomando en cuenta lo que nos explica la pirámide de Maslow sobre la jerarquización de las necesidades humanas.

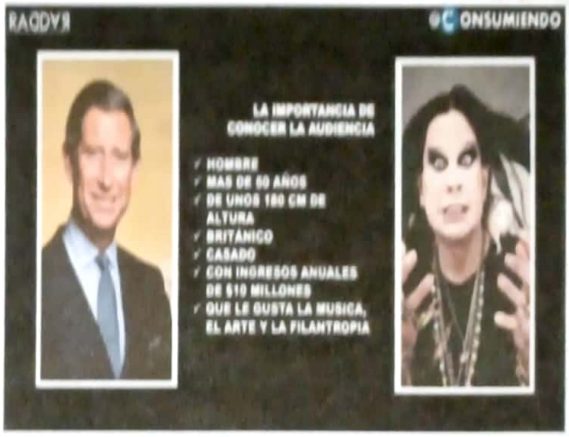
Frente a esto, la emprendedora cuenta ciertos detalles particulares que le sucedieron cuando llegó a la ciudad de Ibagué en busca de un mejor futuro para ella y su familia, sobre todo las diversas necesidades que tuvo que satisfacer gracias a su ingenio y ganas de salir adelante.

Continuando con este ciclo de asesorías, en este caso se orienta a la emprendedora acerca de la forma en cómo 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 más 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.

PERFIL DEL CLIENTE

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



CONCLUSIONES
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de continuar elproceso de SENA En Mi Negocio.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se agenda una nueva reunión de asesoria para continuar con el proceso de LEAN CANVAS.	Emprendedor	De acuerdo con el formato de programación de asesoría.

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.

