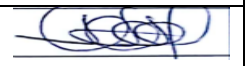
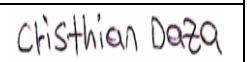
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 009 DEL DÍA 23 DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	REUNION CON EL EMPRENDEDOR JUAN FERNANDEZ PARA HACER ACTA DE CIERRE ASESORIAS PROCESO PUESTA EN MARCHA OFF

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	JUAN JOSE FERNANDEZ GUARNIZO	1234645390	NA	NA	NA	EMPRENDEDOR	Juanpe258@hotmail.com	3012694618	NA	
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC-SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	
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.009		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNION CON EL EMPRENDEDOR JUAN JOSÉ FERNANDEZ PARA HACER ACTA DE CIERRE ASESORIAS PROCESO PUESTA EN MARCHA OFF		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, Noviembre 23 2022	**HORA INICIO: 9:00 am**	**HORA FIN: 10:00 am**
LUGAR Y/O ENLACE: CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL SBDC - PRESENCIAL	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** **73 – CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: **1. CIERRE ASESORIAS PROCESO PUESTA EN MARCHA OFF**		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: REUNION CON LA EMPRENDEDOR JUAN JOSÉ FERNANDEZ PARA REALIZAR CIERRE PROCESO DE ASESORIAS PUESTA EN MARCHA OFF		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

Cierre de Puesta en Marcha

1. Estado de avance de la empresa

Durante el proceso de Puesta en Marcha hecho a la empresa LA HORA FELIZ REPOSTERIA, el emprendedor Juan José Fernández Guarnizo ha demostrado un total compromiso con las asesorías prestas a su disposición por parte de la unidad de emprendimiento del SENA. La empresa en estos momentos se encuentra en proceso de adquisición de un local comercial para poder adquirir los implementos necesarios para poder brindar cada día más un mejor servicio a las personas mediante unas instalaciones que brinden comodidad, calidad en el servicio y sabores variados. El emprendedor afirma que tiene pensado adquirir un local ubicado en el sector de Piedra Pintada, cerca de Mercacentro No. 4 ya que considera es un buen sitio para que sus clientes puedan acercarse y ser testigos de un negocio que se encuentra en continua expansión. Frente a esto, se informa al emprendedor que debe constatar y por consiguiente verificar ante secretaria de Planeación municipal si el certificado de uso de suelo de dicho local, cuenta con las características requeridas para poder operar como una repostería cuyo lugar pueda producir y a la vez vender los postres y tortas según la normativa vigente. Por otro lado, el emprendedor me informa que ya hizo los tramites respectivos para poder hacer el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio, pero que aun se encuentra a la espera de una respuesta por parte de ellos. Se ha evidenciado que el emprendedor ha estado activo participando en ferias organizadas por diversas entidades de la ciudad de Ibagué, pero lastimosamente

no ha podido asistir a algunas de ellas por motivos personales. En cuanto a sus capacidades intelectuales, el emprendedor ha empezado a capacitarse gracias a los cursos ofertados por www.apps.co donde podrá aprender más sobre marketing digital, marketing de contenidos. Primordialmente el emprendedor solicitó se le capacitara sobre la manera en cómo podía hacer llegar la venta de sus postres a cada vez más personas, tomando en cuenta eso sí el perfil de sus clientes potenciales; para esto, se asesoró al emprendedor sobre herramientas comunes y muy utilizadas que podría usar para conocer los gustos, preferencias, hábitos, rutinas y demás aspectos de los clientes para que con ello pueda identificar los principales aspectos que ellos toman en cuenta para poder comprar los postres de la HORA FELIZ REPOSTERIA. Con relación a los aspectos contables y financieros, se brindaron asesorías al emprendedor para que pudiese entender los principales componentes de los estados financieros y su importancia a la hora de poder tomar decisiones a futuro que afectarían positiva o negativamente el desarrollo del objeto social del negocio. Gracias a las técnicas de ideación y validación aprendidas de la unidad de emprendimiento del SENA, el emprendedor ha aumentado sus ventas a sitios que se encuentran ubicados cada vez más lejos de su lugar de operaciones. Esto ha llevado a contratar los servicios de un domiciliario en particular a quien afirma le genera confianza para la entrega de sus pedidos. También cuenta con el apoyo y el total respaldo de su familia, amigos y de su novia, con quien emprendió un viaje hacia España en el mes de Octubre para conocer las experiencias en el manejo de postres por parte de sus colegas allá en la madre patria

En resumen, LA HORA FELIZ REPOSTERIA es un emprendimiento de lucha constante y aguerrida por parte de un emprendedor que, a pesar de su corta edad, demuestra cada día las ganas que tiene para sacar adelante su negocio del cual habla con pasión encendida y orgullo absoluto.

2. Observaciones

El emprendedor deberá usar con suma importancia los datos obtenidos a partir de las validaciones que haga de su producto para que pueda saber a ciencia cierta la manera en cómo puede satisfacer las necesidades de sus clientes. Debe adicionalmente tomar en cuenta hacer un seguimiento posventa para saber si sus productos presentan algún reclamo o inconformidad en cuanto a los beneficios que ofrece. El emprendedor presenta algunas falencias en aspectos contables y financieros que le impiden saber manejar mejor su dinero el cual puede utilizar sabiamente para mejorar la productividad de su negocio.

3. Recomendaciones

Se recomienda al emprendedor capacitarse más sobre marketing digital enfocado en marketing de contenidos para que pueda administrar mejor sus redes sociales como Facebook e Instagram. Además, se recomienda capacitarse en aspectos contables y financieros para que pueda hacer inversiones a futuro que le permitan generar rentabilidad y ganancias en su negocio. Por último, se recomienda

aprovechar las oportunidades que tiene a su alcance para participar en ferias de emprendimiento y seguir adelante con una empresa que promete y que refleja sus frutos en la buena atención prestada a sus clientes

4. Evaluar la satisfacción del cliente

Se suministra al emprendedor la encuesta de satisfacción del cliente de manera física y digital para ser diligenciada en su totalidad

CONCLUSIONES		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

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.

