REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 008 DEL DÍA 15 DEL MES DE NOVIEMBRE 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	SOFIA MARGARITA CAICEDO OROBIO	1087118167	NA	NA	NA	EMPRENDEDORA	margarita230507@live.com	3152847421	NA	PARTICIPACION VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	Contratista	SBDC-SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	Cristhian 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 SOFIA MARGARITA CAICEDO OROBIO PARA ASESORIA DE LA PUESTA EN MARCHA DE SU EMPRESA PROCESO OFF		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ NOVIEMBRE 15 DE 2022	**HORA INICIO:** **08:00 AM**	**HORA FIN:** **11:00 AM**
LUGAR Y/O ENLACE: PLATAFORMA MEET Asesoria proceso OFF LAS DELICIAS DE MI SOFI https://meet.google.com/fsz-sqsx-xwc	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** **73 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. **PUESTA EN MARCHA LAS DELICIAS DE MI SOFI**		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: SE REALIZA REUNION CON LA EMPRENDEDORA CON EL FIN DE CONTINUAR EL PROCESO DE PUESTA EN MARCHA DE SU EMPRESA		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. **PUESTA EN MARCHA LAS DELICIAS DE MI SOFI**

Siendo las 9:00 am inicia la reunión con la emprendedora Sofia Margarita Caicedo como parte del proceso de Puesta en Marcha de su empresa. En esta oportunidad, continúa las asesorías a la emprendedora sobre aspectos concernientes a la ideación y validación de mercados.

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 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.

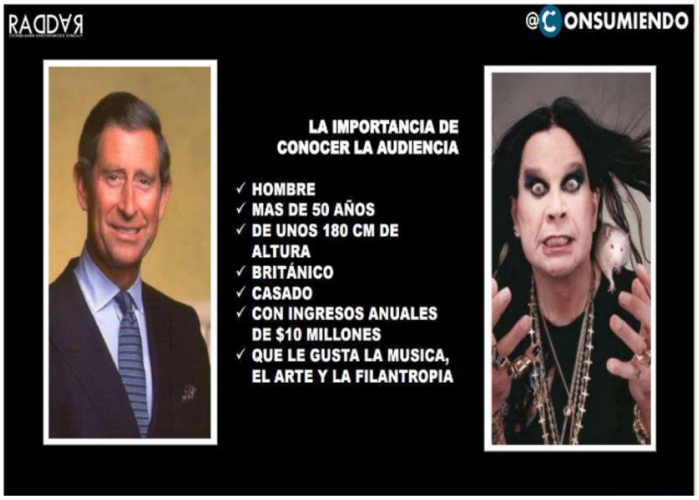
Para ello, se dan pautas a la emprendedora para que pueda tener un mejor orden en cuanto a este proceso de empatizar: la observación como elemento fundamental de todo proceso investigativo, la mimesis como herramienta para poder vivir el problema que enfrentan nuestros usuarios en carne propia; la entrevista 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. La mimesis es el arte de camuflaje, una herramienta muy útil que puede usar la emprendedora para conocer aspectos importantes de las empresas que venden productos similares a los suyos.



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 quién 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 más a sus clientes y saber a qué 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

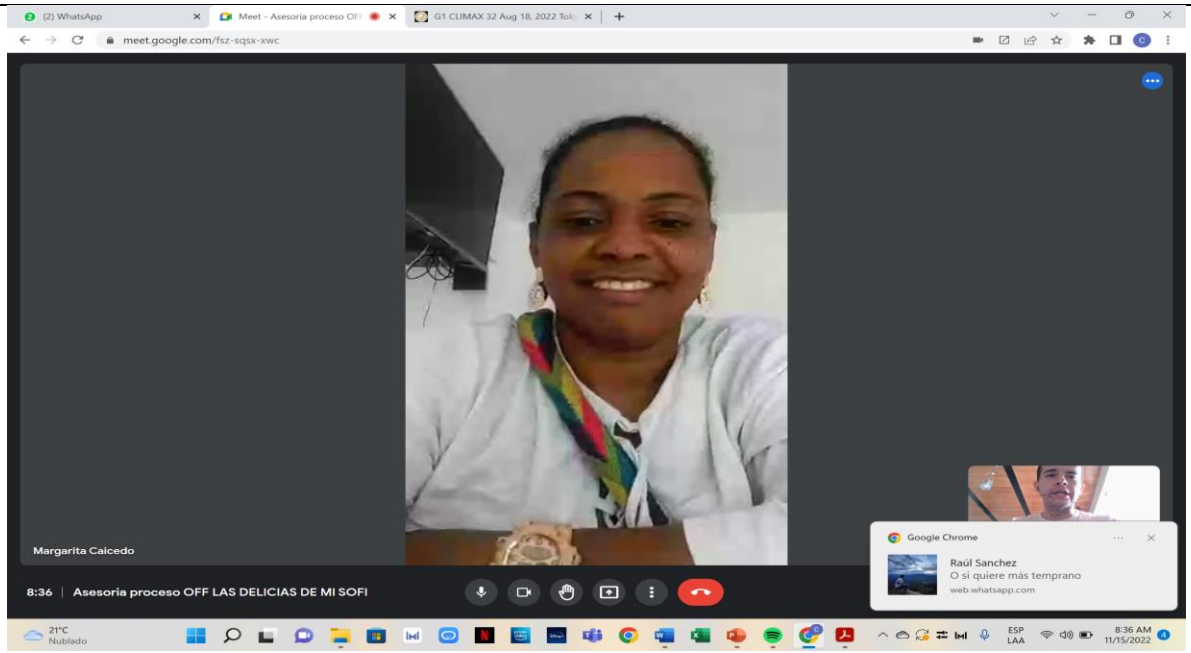
Por último, se indica la importancia de la empatía como factor indispensable para que pueda conocer cada vez más a sus clientes antes de poder obtener información mas personal de ellos para que sus productos puedan venderse sin contratiempos.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se programa una nueva reunión con la emprendedora para poder seguir avanzando en el proceso de puesta en marcha de la empresa “LAS DELICIAS DE MI SOFI”	Emprendedora - 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.


meet.google.com/fsz-sqsx-xwc
Margarita Caicedo
8:36 | Asesoria proceso OFF LAS DELICIAS DE MI SOFI
Google Chrome
Raúl Sanchez
O si quiere más temprano
web.whatsapp.com


SENA