REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3_ DEL DÍA 12 DEL MES JUNIO DEL AÑO 2023

OBJETIVO (S)	Asesoramiento etapa de ideación y validación de la idea de negocio. “Avicola” Cristian García.

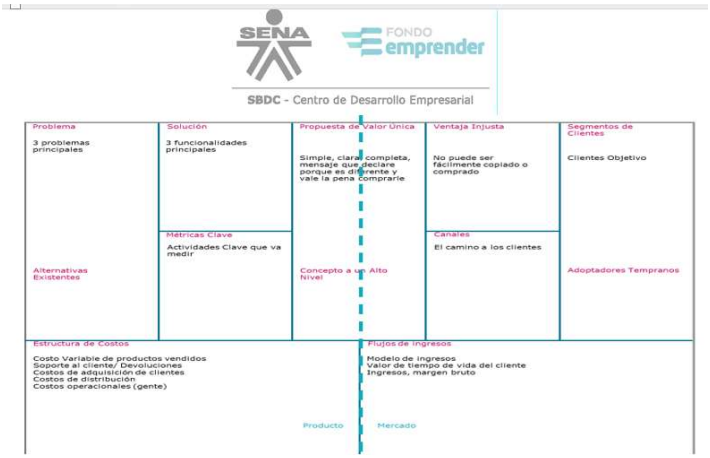
No.	**NOMBRES Y APELLIDOS**	**No. DOCUMENTO**	**PLANTA**	**CONTRATISTA**	**OTRO ¿CUAL?**	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**CORREO ELECTRÓNICO**	**TELÉFONO/EXT .SENA**	**AUTORIZA GRABACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
1	Cristian Garcia	1140873387			Emprendedor		Up.1994@hotmail.com	3012912703	Si	
2	Angela Yulied Garzón Bustos	1.022.338.160		SBDC		Orientador	garzon8726@gmail.com	3227709622	Si	Angela Yulied Garzón B.
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										

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. 03		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoramiento etapa de ideación y validación de la idea de negocio. “Avicola” Cristian Garcia.		
CIUDAD Y FECHA: Inírida, 12 de junio de 2023	**HORA INICIO:** 3:00 p.m.	**HORA FIN:** 5:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** SENA /REGIONAL: Guainía/CAENA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Socialización y aplicación de la herramienta Lean Canvas a la idea de negocio		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar y aplicar las herramientas de ideación y validación de la idea de negocio		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se socializa a la emprendedora la aplicación de esta herramienta estratégica, la cual permite analizar de manera sencilla y visual el modelo de negocio.
Se basa en 9 pilares y es usado como plantilla para plasmar los elementos básicos de una idea de negocio:



Segmentos de clientes:

Consumidores conscientes de la calidad y origen de los huevos.
Restaurantes y tiendas de alimentos orgánicos.
Clientes preocupados por el bienestar animal y la sostenibilidad.

Explicación: Identificar los segmentos de clientes te ayuda a comprender a quién te diriges y adaptar tus estrategias para satisfacer sus necesidades específicas.

Problemas:

Falta de acceso a huevos frescos y de calidad.

Preocupación por el bienestar animal y el impacto ambiental de la producción de huevos.
Dificultad para encontrar huevos orgánicos y de granja.

Explicación: Al comprender los problemas que enfrentan tus clientes potenciales, puedes desarrollar soluciones adecuadas y diferenciarte de la competencia.

Propuesta de valor única:

Huevos frescos y de alta calidad producidos éticamente.
Producción de huevos orgánicos y libres de hormonas.
Enfoque en el bienestar animal y prácticas sostenibles.
Transparencia en el origen y producción de los huevos.

Explicación: Tu propuesta de valor única es lo que te diferencia de otros emprendimientos de gallinas ponedoras y crea un valor significativo para tus clientes.

Soluciones clave:

Construir y mantener un gallinero adecuado para el bienestar de las gallinas.
Establecer relaciones con proveedores de alimentos orgánicos para una alimentación saludable de las gallinas.
Implementar prácticas sostenibles de gestión de residuos y conservación de recursos.
Establecer sistemas de control de calidad y asegurar la frescura de los huevos.

Explicación: Identifica las soluciones clave que implementarás para abordar los problemas de los clientes y cumplir con tu propuesta de valor única.

Canales:

Venta directa en mercados locales y a través de una tienda en línea.
Colaboraciones con restaurantes y tiendas especializadas en productos orgánicos.
Presencia en redes sociales y marketing de contenidos para promocionar tus huevos.

Explicación: Los canales son los medios a través de los cuales llegarás a tus clientes y promocionarás tus huevos de gallinas ponedoras.

Estructura de costos:

Costos de construcción y mantenimiento del gallinero.
Compra de gallinas y alimentos orgánicos.
Gastos en empaque y etiquetado de huevos.
Costos de marketing y promoción.

Explicación: Identifica los principales costos asociados con la operación de tu emprendimiento de gallinas ponedoras para comprender mejor tu estructura de costos.

Fuentes de ingresos:

Venta de huevos frescos a consumidores individuales.
Ventas al por mayor a restaurantes y tiendas especializadas.
Posibilidad de ofrecer servicios de suscripción o entregas regulares.

Explicación: Las fuentes de ingresos son las diferentes formas de generar ingresos a través de la venta de huevos de gallinas ponedoras.

Se da por terminada la reunión y se deja evidencia de la actividad desarrollada en el Acta N° 3

CONCLUSION

La aplicación de la herramienta Lean Canvas proporciona una amplia información de como elaborar de manera fácil y sencilla nuestro modelo de negocio y cómo podemos identificar las estratégicas que se utilizarían para la captación de cliente y aceptación del producto o servicio.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Aplicación de la encuesta de validación del producto en el mercado	Emprendedor	28/06/2023

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.