REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3_ DEL DÍA 8 DEL MES JUNIO DEL AÑO 2023

OBJETIVO (S)	Asesoramiento etapa de ideación y validación de la idea de negocio. “VANESSA BEAUTY SPA” Natalia Vanessa Rojas Osorio.

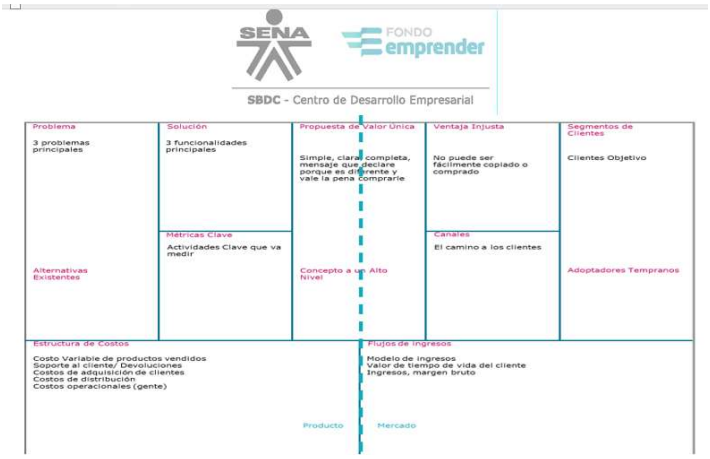
No.	**NOMBRES Y APELLIDOS**	**No. DOCUMENTO**	**PLANTA**	**CONTRATISTA**	**OTRO ¿CUAL?**	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**CORREO ELECTRÓNICO**	**TELÉFONO/EXT .SENA**	**AUTORIZA GRABACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
1	Natalia Vanessa Rojas Osorio	1121719107			Emprendedor		vanessaosorio@0817@gmail.com	3107886657	Si	
2	Angela Yulied Garzón Bustos	1.022.338.160		SBDC		Orientador	garzon8726@gmail.com	3227709622	Si	
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 - Natalia Vanessa Rojas Osorio.		
CIUDAD Y FECHA: Inírida, 8 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:

Individuos que buscan relajación y bienestar.
Personas con alto nivel de estrés o agotamiento.
Grupos que desean disfrutar de actividades de spa juntos (despedidas de soltero/a, eventos corporativos, etc.).
Clientes que buscan servicios de belleza y cuidado personal.
Explicación: Identificar los diferentes segmentos de clientes te ayuda a comprender mejor a quién te diriges y cómo satisfacer sus necesidades específicas.

Problemas:

Falta de tiempo para el autocuidado y la relajación.
Estrés y agotamiento debido a la vida diaria ocupada.
Dificultad para encontrar un spa de confianza con servicios de calidad.
Limitaciones presupuestarias para servicios de spa de lujo.

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

Propuesta de valor única:

Experiencia de spa de lujo a precios asequibles.
Servicios personalizados adaptados a las necesidades individuales de cada cliente.
Ambiente relajante y tranquilo que ayuda a escapar del estrés diario.
Uso de productos naturales y terapias holísticas para promover el bienestar.

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

Soluciones clave:

Ofrecer una amplia gama de tratamientos de spa, como masajes, faciales, envolturas corporales, etc.
Contratar y capacitar a terapeutas y esteticistas altamente cualificados.
Crear paquetes y promociones especiales para diferentes necesidades y ocasiones.
Proporcionar servicios de reserva en línea y un sistema de recordatorios.

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

Canales:

Sitio web y presencia en redes sociales para promocionar los servicios y atraer clientes.
Colaboraciones con hoteles, gimnasios y empresas de bienestar para llegar a nuevos clientes.
Publicidad en revistas locales y en línea dirigidas a tu público objetivo.

Explicación: Los canales son los medios a través de los cuales llegarás a tus clientes y promocionarás tu spa.

Estructura de costos:

Alquiler o compra de un local adecuado.
Sueldos y salarios del personal.

Costos de adquisición de productos y suministros de spa.
Gastos de marketing y publicidad.

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

Fuentes de ingresos:

Tarifas por servicios de spa y tratamientos.
Ventas de productos de belleza y bienestar.
Paquetes de membresía y programas de fidelidad.

Explicación: Las fuentes de ingresos son las diferentes formas

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	26/06/2023

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.