REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No 08 DEL DÍA 26 DEL MES DE MAYO DEL AÑO 2023										
OBJETIVO (S)	Inicio de la 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	Sindy Yudith Carrillo Vargas	1090410947				Boutique Mi Angel del Cielo.	csindyyudith@gmail.com	3209397493		Yudith Carrillo V.
2	Angela Yulied Garzón Bustos	1022338160		x		Emprendimiento	aygarzon@sena.edu.co	3227709622		Angela Yulied Garzón B.

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. 08		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: CREACION OFF – Inicio puesta en marcha off Boutique Mi Angel del cielo.		
CIUDAD Y FECHA: Inírida, 26 de mayo de 2023	**HORA INICIO**: 02:00 p.m.	**HORA FIN:** 05:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Cara a cara con la Empresaria	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** SENA /REGIONAL: Guaina/CAENA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Herramientas estratégicas		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Inicio puesta en marcha OFF		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

- Junto con la empresaria, se da inicio al ciclo de puesta en marcha; se le orienta a la empresaria en qué consiste el fortalecimiento, así mismo derechos y deberes durante el proceso, objetivos a alcanzar, y se expone la importancia del compromiso entre las partes para que avance en la sostenibilidad y se alcancen las metas planteadas.

Se realizara la asesoría en varios temas que se ejecutarán durante los tres (3) meses siguientes, con el fin de Fortalecer algunas áreas de la Empresa como es: Área Financiera – Contable, Área Administrativa, Área técnica operativa y de Área De Mercados.

Se iniciará esta Sesión con la asesoría en marketing y que estrategias se podrán aplicar a la empresa.

Qué es el Marketing?
el marketing es una herramienta imprescindible para el crecimiento y el éxito de tu negocio.
, se trata de aquellas actividades que puedes cuantificar y que te ayudan a crear y mantener clientes. Con un flujo constante de clientes nuevos y leales, puedes garantizar la prosperidad de tu negocio. Básicamente, el marketing brinda diferentes tácticas para que la empresa tenga éxito, incluyendo:

- Estrategias para crear más clientes
- Estrategias para persuadir a los clientes a comprar más.

Las mejores estrategias de marketing

1. Marketing por correo electrónico

El marketing por correo electrónico envuelve recopilar los correos electrónicos de clientes y prospectos, enviarles emails con regularidad, y lograr que abran esos correos electrónicos o hagan clic en los enlaces que contienen.
Esta estrategia es adecuada para pequeños negocios por el costo mínimo — por lo general, únicamente necesitas pagar por el software de marketing por correo electrónico — y los altos retornos. El marketing por email es la estrategia que entrega uno de los retornos de inversión más altos (ROI), aún más que las redes sociales y el correo directo.

1. Marketing de contenidos

A diferencia de promocionar tus productos y servicios de manera directa, el marketing de contenidos pretende alcanzar tu público objetivo mediante la información y el entretenimiento. La idea es que cuando tu público objetivo sea atraído por este contenido, se enteren de tu negocio como resultado. El contenido que utilices puede venir en alguno de los siguientes formatos:

- artículos
- videos
- audio
- ilustraciones
- infografías
- libros electrónicos
- whitepapers
- casos prácticos
- testimonios
- y el copy en el sitio web (como el texto en tu página de inicio o en la página “Nosotros”)

Debido a que el marketing de contenidos no solicita directamente la venta, funciona mejor como estrategia de compromiso con la marca en vez de una estrategia de ventas.

2. Bloguear

Para los negocios, bloguear significa publicar información nueva de manera regular en tu blog o sitio web. Aunque bloguear es técnicamente parte del marketing de contenidos, con frecuencia requiere un plan separado puesto que es un proyecto recurrente. Los blogs necesitan ser actualizados periódicamente, al igual que los whitepapers, estudios de caso, o tu página "Sobre nosotros".
Comienza el blog de tu negocio correctamente aplicando las siguientes ideas:

- Lista los problemas comunes que enfrentan tus clientes objetivo, especialmente con los que les puedas ayudar.

Si tu negocio ya tiene un blog, revisa tus publicaciones existentes.

Marketing en medios sociales

Utilizar sitios como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Snapchat, y Pinterest para promocionar tu negocio significa que estás usando el marketing en redes sociales.
Uno de los retos del marketing en medios sociales es que puede ser difícil saber si está funcionando.

En estos momentos la empresaria solo maneja redes sociales y la voz a voz para dar a conocer su empresa y aquellos productos que ofrece, es importante conocer el tipo de cliente que podría adquirir sus servicios así mismo analizar la competencia, y el mercado con el fin de estar innovando en los productos que ofrece al público.

CONCLUSIONES

La emprendedora fue receptiva al proceso, Se socializa a la Empresaria los aspectos a tener encuenta en la parte de liderazgo del negocio.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Continuar con el ciclo de acompañamiento en la puesta en marcha	Emprendedora	De común acuerdo

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.