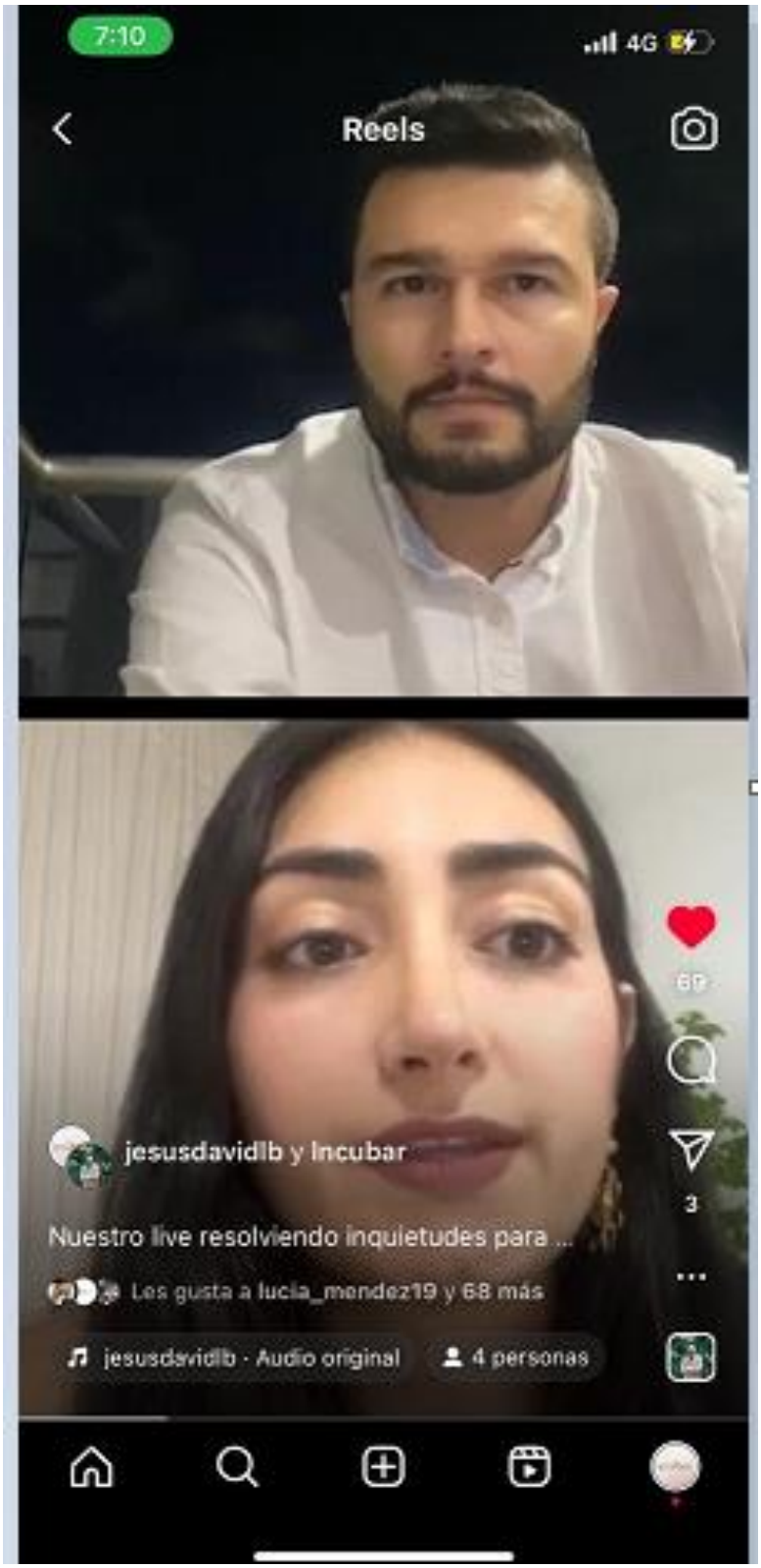
ANEXO 1 CONVOCATORIA




7:10
4G
Reels
69
3
jesusdavidlb y Incubar
Nuestro live resolviendo inquietudes para ...
Les gusta a lucia_mendez19 y 68 más
jesusdavidlb · Audio original
4 personas


7:11
4G
Micro
negocios
potencia
Chocolates
Mestiza
chocolatesmestiza
320 650 6240
Lina María Garzón
Ver estadísticas
Micronegocios
Incubar
Imagina contar con mentores, asesoría y ...
2 personas
33
incubar


7:11
4G
Reels
Micro
negocios
potencia
tú también puedes
er tu modelo de
neg
Ver estadísticas
33
Incubar
Imagina contar con mentores, asesoría y ...
Les gusta a aniarcilat y 32 más
incubar
2 personas


7:12
4G
LNCUBAR
Publicaciones
Incubar
Incubar · Audio original
Micro
negocios
potencia
Daniela Salazar Isaza
Participante Programa Micronegocios
He participado en las
vigencias anteriores
MANIZALES
AVANZA
incubar
Ver estadísticas
Promocionar publicación

7:09

4G

LNCUBAR
Publicaciones

Incubar




Les gusta a **gisemarin18** y **15 más**

**Incubar** El programa "Micronegocios Potencia" busca fortalecer y potenciar el crecimiento de pequeños negocios en Manizales, con enfoque en... más

1 de agosto · **Ver traducción**

**Incubar**
Manizalez, Caldas


7:30
4G
14 de agosto 10:18
Micro negocios potencia
INSCRÍBETE YA!
¡ES HOY!
¿QUÉ ESPERAS?
Cierre convocatoria: Hoy 11:59 pm
"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"
@JESUSDAVIDLB
incubar
Actividad
Crear
Promocionar
Destacada
Más


7:30
4G
10 de agosto 16:42
redemprendimientocaidas
incubar
EL FUTURO DE TU NEGOCIO
COMIEZA AQUI!
Micro
negocios
potencia
"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"
INSCRÍBETE HASTA EL LUNES
03:08:32
INSCRÍBETE AQUÍ!
MANIZALES AVANZA
incubar
Crear
Promocionar
Destacada
Más


7:31
4G
11 de agosto
Micro negocios potencia
AMPLIAMOS
EL PLAZO
Cierre convocatoria: 14 DE AGOSTO
A las 11:59 p.m.
INSCRÍBETE AHORA!
"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"
incubar
Actividad
Crear
Promocionar
Destacada
Más


7:31
4G
10 de agosto 15:36
EL FUTURO DE TU NEGOCIO
COMIENZA AQUÍ!
Micro
negocios
potencia
"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"
INSCRÍBETE HASTA EL LUNES
0 0 : 0 0 : 0 0
horas minutos segundos
INSCRÍBETE AQUÍ!
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar
Actividad
Crear
Promocionar
Destacada
Más


7:31
4G
3 de agosto 11:40
@Incubar @jesusdavidlb
Participa en nuestro programa
Micro negocios potencia
EL FUTURO DE TU NEGOCIO COMIENZA AQUÍ
incubar
¡Potencia tu microngegocio y alcanza el éxito! Únete a Microngegocios Potencia: formación especializada, acompañamiento individual y un kit para fortalecer tu negocio. ¡Inscripciones abiertas hasta el 11 de agosto! ¡Transforma tu vida ahora!
Link de inscripción:
FORMS.GLE
¡No pierdas tiempo, el futuro de tu microngegocio comienza aquí!
#MicrongegociosPotencia @ciudadmanizales @Incubar
Actividad
Crear
Promocionar
Destacada
Más

ACTA DE CONFORMACIÓN DEL PANEL EVALUADOR DE CRITERIOS CLASIFICATORIOS MICRONEGOCIOS POTENCIA – CONVOCATORIA GRUPOS 1 Y 2

La secretaria TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales e Incubar Manizales, en calidad de ejecutora del Programa Micronegocios Potencia establece en la presente acta la conformación del panel evaluador para la selección de micronegocios del grupo Alimentos Transformados y el grupo Artesanías, Confección y Moda, para ingresar al proceso de acompañamiento.

Siguiendo con los criterios establecidos en los Términos de Referencia, lo cual cita que:

"Incubar realizará un filtro inicial de acuerdo con la información suministrada en el formulario de inscripción que permita la verificación de los criterios habilitantes.

Por medio de un comité evaluador conformado por un miembro de Incubar y un emprendedor se hará la selección de los grupos contemplando los siguientes criterios clasificatorios:

*. Criterios clasificatorios de selección*

| Criterios | | Especificación | Puntaje |
|---|---|---|---|
| Criterio Clasificatorio | ●Micronegocios que demuestren tener un potencial de crecimiento. | Si manifiesta interés en formar y desarrollar sus capacidades | 5 puntos |
| | | Si sus ingresos cubren costos y gastos de producción o comercialización de sus productos / servicios | 5 puntos |
| | | Si tiene clara una proyección a futuro para su empresa | 5 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ●Contar con mujeres en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 mujer en su equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 mujeres en su equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 mujeres en su equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ●Contar con población LGTBI en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona LGTBI en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas LGTBI en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 persona LGTBI en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ●Contar con población en condición de discapacidad dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | 3 y 4 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ●Contar con población víctima dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona víctima dentro de equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ●Contar con población perteneciente a grupos | 1 persona perteneciente a grupos étnicos en equipo de trabajo | 5 puntos |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | étnicos: afrocolombianos, indígenas y rom. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 2 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Micronegocios que no participaron o no resultaron seleccionados como habilitados en versiones previas del programa Micronegocios Manizales. | No ha participado en versiones previas del programa Micronegocios Manizales | 10 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Incentivo a inscripción temprana en el programa | Inscrito en semana 1 de convocatoria | 10 puntos |
| | | Inscrito en semana 2 de convocatoria | 8 puntos |
| | | Inscrito en semana 3 de convocatoria | 5 puntos |
| | | TOTAL PUNTOS | >25 |

*Tabla 3. Puntaje requerido para la admisión*

| Puntaje | Criterio |
|---|---|
| <20 puntos | No Habilitado |
| 20 – 24 puntos | Lista de elegibles |
| 25> puntos | Habilitado o banco de elegibles |

***Nota uno:*** *Se validó dicha información con lo registrado en el formulario de registro.*

***Nota dos:*** *Para los micronegocios que presentaron empate, se priorizó la fecha y hora de inscripción.*

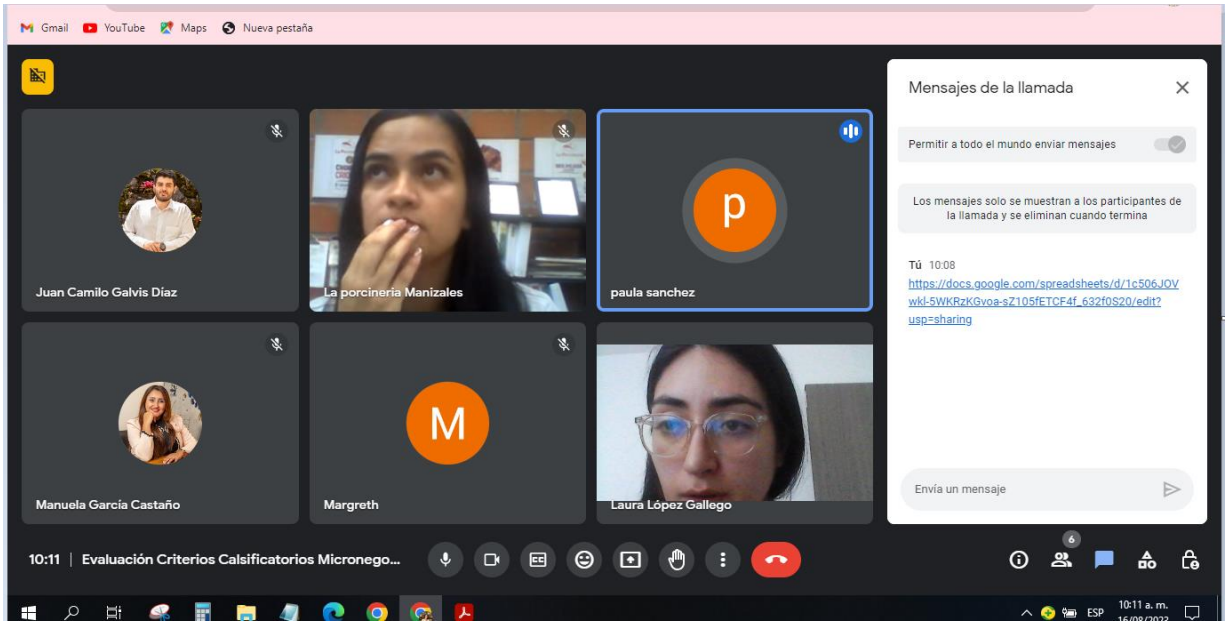
De conformidad con lo dicho anteriormente, se hace necesario la conformación de un Panel Evaluador, integrado por emprendedor egresado de un programa de emprendimiento y un miembro de Incubar Manizales, con el fin de que evalúen el potencial de crecimiento de los micronegocios siguiendo los parámetros definidos en la anterior tabla, quienes sesionarán en una reunión el 16 de agosto del 2023 de 10 am a 11:00 am, a través de la plataforma Google Meet.

Por tal motivo yo, Laura López Gallego, en mi condición de Coordinadora del programa Micronegocios Potencia, designo como integrantes del Panel Evaluador a:

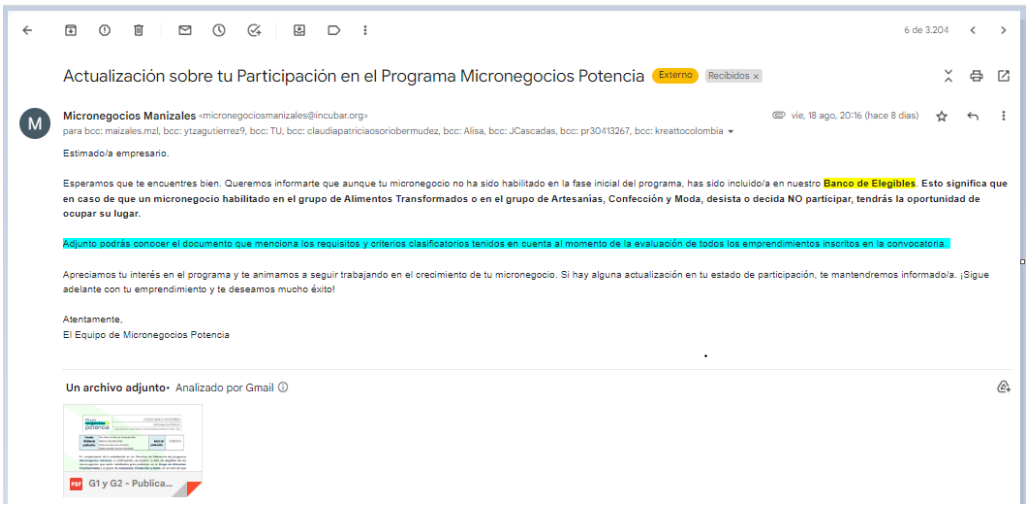
| ENTIDAD EVALUADORA | EVALUADOR | NOMBRE EVALUADOR DELEGADO | PERFIL |
|---|---|---|---|
| La Porcinería Manizales | Evaluador 1 | Manuela Cobaleda | Principal Emprendedor de la región |
| Incubar | Evaluador 2 | Juan Camilo Galvis | Principal / Área de Proyectos Incubar |

La presente designación se hace en Manizales, Caldas, a los diez (10) días del mes de junio del 2022.

ANEXO 2  PANEL DE EVALUACIÓN



ANEXO 3 PUBLICACIÓN SELECCIONADOS



6 de 3.204

Actualización sobre tu Participación en el Programa Micronegocios Potencia Externo Recibidos ×

**Micronegocios Manizales** <micronegociosmanizales@incubar.org> vie, 18 ago, 20:16 (hace 8 días)
para bcc: maizales.mzl, bcc: ytzagutierrez9, bcc: TU, bcc: claudiapatriciaosoriobermudez, bcc: Alisa, bcc: JCascadas, bcc: pr30413267, bcc: kreattocolombia

Estimado/a empresario.

Esperamos que te encuentres bien. Queremos informarte que aunque tu micronegocio no ha sido habilitado en la fase inicial del programa, has sido incluido/a en nuestro **Banco de Elegibles**. **Esto significa que en caso de que un micronegocio habilitado en el grupo de Alimentos Transformados o en el grupo de Artesanías, Confección y Moda, desista o decida NO participar, tendrás la oportunidad de ocupar su lugar.**

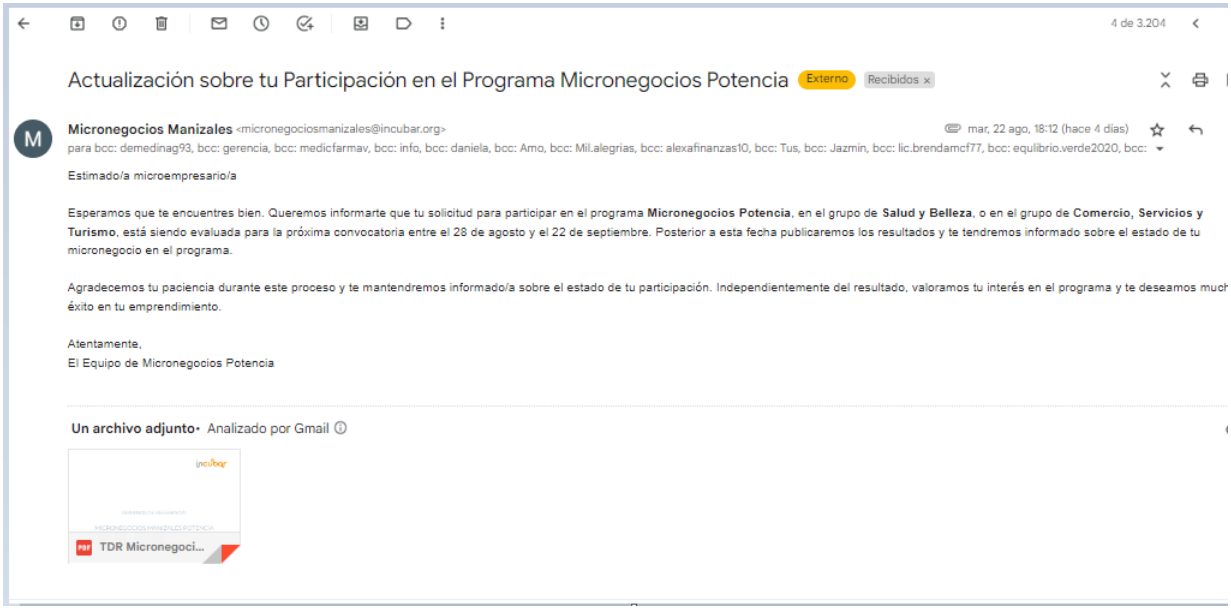
Adjunto podrás conocer el documento que menciona los requisitos y criterios clasificatorios tenidos en cuenta al momento de la evaluación de todos los emprendimientos inscritos en la convocatoria.

Apreciamos tu interés en el programa y te animamos a seguir trabajando en el crecimiento de tu micronegocio. Si hay alguna actualización en tu estado de participación, te mantendremos informado/a. ¡Sigue adelante con tu emprendimiento y te deseamos mucho éxito!

Atentamente,
El Equipo de Micronegocios Potencia

**Un archivo adjunto** • Analizado por Gmail

G1 y G2 - Publica...



4 de 3.204

Actualización sobre tu Participación en el Programa Micronegocios Potencia Externo Recibidos ×

**Micronegocios Manizales** <micronegociosmanizales@incubar.org> mar, 22 ago, 18:12 (hace 4 días)
para bcc: demedinag93, bcc: gerencia, bcc: medicfarmav, bcc: info, bcc: daniela, bcc: Amo, bcc: Mil.alegrias, bcc: alexafinanzas10, bcc: Tus, bcc: Jazmin, bcc: lic.brendamcf77, bcc: equilibrio.verde2020, bcc:

Estimado/a microempresario/a

Esperamos que te encuentres bien. Queremos informarte que tu solicitud para participar en el programa **Micronegocios Potencia**, en el grupo de **Salud y Belleza**, o en el grupo de **Comercio, Servicios y Turismo**, está siendo evaluada para la próxima convocatoria entre el 28 de agosto y el 22 de septiembre. Posterior a esta fecha publicaremos los resultados y te tendremos informado sobre el estado de tu micronegocio en el programa.

Agradecemos tu paciencia durante este proceso y te mantendremos informado/a sobre el estado de tu participación. Independientemente del resultado, valoramos tu interés en el programa y te deseamos much éxito en tu emprendimiento.

Atentamente,
El Equipo de Micronegocios Potencia

**Un archivo adjunto** • Analizado por Gmail

TDR Micronegoci...

7 de 3.204

# ¡Felicidades! Has sido Habilitado para el Programa Micronegocios Potencia

**Micronegocios Manizales** <micronegociosmanizales@incubar.org> vie, 18 ago, 20:08 (hace 8 días)
para bcc: yorladyhenao, bcc: Rellenitos, bcc: Filomena, bcc: gerardoramirez937.gr, bcc: aljiherrera, bcc: luiseliasv603, bcc: gabyyfernadez, bcc: julianalopezb11, bcc: valentina, bcc: emitovimar, bcc: yerilsongu

Estimado/a empresario, esperamos te encuentres muy bien.

Nos complace informarte que has sido **seleccionado/a y habilitado/a** para participar en el Programa Micronegocios Potencia. Felicitaciones por haber cumplido con todos los requisitos y haber sido elegido/a para formar parte de esta emocionante oportunidad.

Este programa diseñado por la Secretaría de TIC y Competitividad y la para brindarte las herramientas y el apoyo necesarios para potenciar tu micronegocio e ir a un siguiente nivel. Pronto recibirás más detalles sobre las actividades y fechas programadas. ¡Esperamos contar contigo en esta nueva etapa de desarrollo empresarial!

Adjunto encontrarás el listado de micronegocios habilitados en el grupo de micronegocios **Alimentos Transformados** y en el grupo de **Artesanías, Confección y Moda**.

*Tendremos la próxima convocatoria para el grupo de Salud y Belleza, y para el grupo de Comercio, Servicios y Turismo, a partir del 28 de agosto.*

Atentamente,
El Equipo de Micronegocios Potencia

**Un archivo adjunto** • Analizado por Gmail




3 de 3.204

**Micronegocios Manizales** <micronegociosmanizales@incubar.org> mar, 22 ago, 18:17 (hace 4 días)
para bcc: tatianagomez13, bcc: anasofiapublicidad, bcc: aguirrecorreasac23, bcc: almacenmultipartes.la20, bcc: mojoconohemy, bcc: gpatriciazuluaga01996, bcc: juank6, bcc: laguarderiademamacei, bcc: susana.mvz, bcc: ecolomamanzales, bcc: sneider.rave.ortiz, l

Estimado/a emprendedor,

Esperamos que te encuentres bien. Lamentablemente, después de revisar cuidadosamente los requisitos y criterios de elegibilidad, tu micronegocio no cumple con los requisitos base establecidos para participar en el Programa Micronegocios Potencia. A continuación recordamos los criterios de habilitación definidos:

| Criterios Habilitantes | | Cumple o No cumple | Estado |
|---|---|---|---|
| Requisitos Habilitantes | • Ser una persona natural o jurídica radicada en el municipio de Manizales. | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | No Habilitado |
| | • Contar con un micronegocio activo operando en el municipio de Manizales, es decir, con ventas actuales. | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | • Tener ingresos mensuales promedio por ventas máximo hasta de $3.500.000 | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | • Tener hasta máximo 4 empleados. (Si es empresa unipersonal, contar como un empleado) | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | Habilitado |
| | • Pertenecer a sectores económicos como: Alimentos transformados, Comercio, Turismo, Servicios, Artesanías/Confección, Salud y Belleza. | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | No habilitado |
| | • Compromiso del empresario o de un miembro del equipo para asistir y participar a las actividades programadas | Cumple: Con firma de carta de compromiso | Habilitado |
| | | No cumple: En caso de no firmar de carta de compromiso | No habilitado |

Valoramos tu interés en el programa y tu deseo de crecimiento empresarial. Te animamos a seguir fortaleciendo tu micronegocio y a explorar otras oportunidades que puedan ser adecuadas para tu situación. ¡Continúa trabajando en tus metas empresariales!

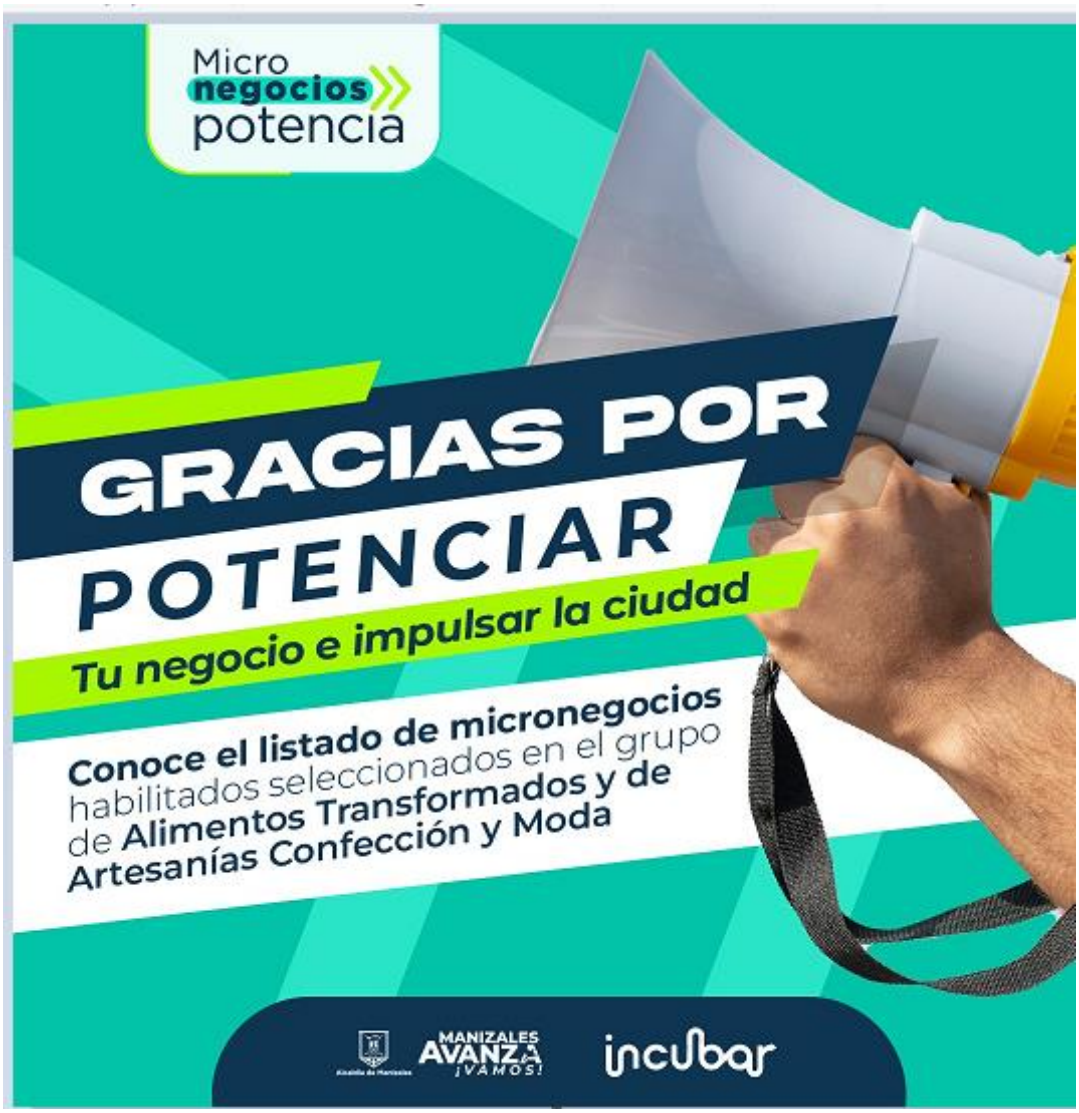
Atentamente,
El Equipo de Micronegocios Potencia


Conoce el listado de
seleccionados en el grupo de Alimentos
y de Artesanías Confección y Moda
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar
Micronegocios Potencia
En cumplimiento de lo establecido en los Términos de Referencia del programa Micronegocios Potencia, a continuación, se publican los resultados definitivos de los micronegocios seleccionados para iniciar el proceso de acompañamiento en el grupo de Alimentos Transformados y el grupo de Artesanías, Confección y Moda.
Con el total de inscritos en la primera convocatoria, se realizó un primer filtro de evaluación para seleccionar 50 micronegocios habilitados en el grupo de Alimentos Transformados y 100 micronegocios habilitados en el grupo de Artesanías, Confección y Moda. Incubar realizó un filtro inicial de acuerdo con la información suministrada en el formulario de inscripción, lo que permitió la verificación de los criterios habilitantes.
Términos de referencia del programa
Banco de elegibles
Seleccionados finales


Micro negocios potencia
GRACIAS POR
POTENCIAR
Tu negocio e impulsar la ciudad
Conoce el listado de micronegocios habilitados seleccionados en el grupo de alimentos transformados y de Artesanías Confección y Moda
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar


Micro
negocios
potencia
GRACIAS POR
POTENCIAR
Tu negocio e impulsar la ciudad
Conoce el listado de micronegocios habilitados
seleccionados en el grupo de alimentos transformados
y de Artesanías Confección y Moda
MANIZALES
AVANZA
¡VAMOS!
incubar


GRACIAS POR
POTENCIAR
Tu negocio e impulsar la ciudad
Conoce el listado de micronegocios habilitados
seleccionados en el grupo de Alimentos Transformados
y de Artesanías Confección y Moda
Micro
negocios
potencia
MANIZALES
AVANZA
¡VAMOS!
incubar


Micro
negocios
potencia
GRACIAS POR
POTENCIAR
Tu negocio e impulsar la ciudad
Conoce el listado de micronegocios
habilitados seleccionados en el grupo
de Alimentos Transformados y de
Artesanías Confección y Moda
MANIZALES
AVANZA
¡VAMOS!
incubar


7:12
4G
LNCUBAR
Publicaciones
Incubar
Micro negocios potencia
GRACIAS POR POTENCIAR
Tu negocio e impulsar la ciudad
Conoce el listado de micronegocios habilitados seleccionados en el grupo de Alimentos Transformados y de Artesanías Confección y Moda
AVANZA
incubar
Ver estadísticas
Promocionar publicación
Les gusta a aniarcilat y 14 más
Incubar ¡150 Micronegocios, 150 sueños, 1 programa increíble! Estamos emocionados de anunciar que en la primera fase de... más
Ver 1 comentario
18 de agosto · Ver traducción


7:12
negocios
potencia
4G
Reels
TU NEGOCIO,
LA CIUDAD"
incubar
44
2
6
Ver estadísticas
Incubar y jesusdavidlb
¡Avanzamos con el cierre de la primera fase ...
Les gusta a claris.g.o y 43 más
Incubar · Audio original
jesusdavidlb


7:30
4G
23 de agosto 12:53
EL FUTURO DE TU NEGOCIO
COMIENZA AQUI!
Micro negocios potencia
"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"
CONOCE LOS SELECCIONADOS
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar
Actividad
Crear
Promocionar
Destacada
Más

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Canales Oficiales de publicación:** | Sitio Web Alcaldía de Manizales.Sitio Web Incubar Manizales.<br>Redes sociales de la Alcaldía<br>Redes sociales Incubar Manizales | **Fecha de publicación:** | 17/08/2023 |

En cumplimiento de lo establecido en los Términos de Referencia del programa **Micronegocios Potencia**, a continuación, se publica la lista de elegibles de los micronegocios que serán habilitados para participar en el **Grupo de Alimentos Transformados** y el grupo de **Artesanías, Confección y Moda,** en el caso de que alguno de los habilitados principales desista o se retire del proceso.

Teniendo en cuenta que el proceso de selección lo realizó un panel de evaluación conformado por un emprendedor y un miembro del área de proyectos de Incubar, quienes fueron los encargados de evaluar y calificar los criterios relacionados en la Tabla 1 y Tabla 2; y una vez seleccionados los micronegocios habilitados para participar en los grupos de Alimentos Transformados y el grupo de Artesanías, Confección y Moda, se procedió con la consolidación de la lista de elegibles para participar en dichos grupos de acompañamiento en el caso de que alguno de los habilitados principales desista o se retire del proceso.

Cabe aclarar que la lista de elegibles son aquellos micronegocios que alcanzaron el puntaje requerido para ser habilitados en el programa, pero no necesariamente serán atendidos en estos grupos debido a la limitante de cupos.

*Tabla 1 Criterios habilitantes*

| Criterios Habilitantes | | Cumple o No cumple | Estado |
|---|---|---|---|
| Requisitos Habilitantes | ● Ser una persona natural o jurídica radicada en el municipio de Manizales. | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | No Habilitado |
| | ● Contar con un micronegocio activo operando en el municipio de Manizales, es decir, con ventas actuales. | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | ● Tener ingresos mensuales promedio por ventas máximo hasta de $3.500.000 | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | ● Tener hasta máximo 4 empleados. (Sí es empresa unipersonal, contar como un empleado) | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | Habilitado |
| | ● Pertenecer a sectores económicos como: Alimentos transformados, Comercio, Turismo, Servicios, | Cumple | Habilitado |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Artesanías/Confección, Salud y Belleza. | No cumple | No habilitado |
| | ● Compromiso del empresario o de un miembro del equipo para asistir y participar a las actividades programadas | Cumple: Con firma de carta de compromiso | Habilitado |
| | | No cumple: En caso de no firmar de carta de compromiso | No habilitado |

*Tabla 2. Criterios clasificatorios de selección*

| Criterios | | Especificación | Puntaje |
|---|---|---|---|
| Criterio Clasificatorio | ● Micronegocios que demuestren tener un potencial de crecimiento. | Si manifiesta interés en formar y desarrollar sus capacidades | 5 puntos |
| | | Si sus ingresos cubren costos y gastos de producción o comercialización de sus productos / servicios | 5 puntos |
| | | Si tiene clara una proyección a futuro para su empresa | 5 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con mujeres en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 mujer en su equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 mujeres en su equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 mujeres en su equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población LGTBI en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona LGTBI en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas LGTBI en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 persona LGTBI en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población en condición de discapacidad dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | 3 y 4 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población víctima dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona víctima dentro de equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población perteneciente a grupos étnicos: afrocolombianos, indígenas y rom. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona perteneciente a grupos étnicos en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Micronegocios que no participaron o no resultaron | No ha participado en versiones previas del programa | 10 puntos |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | seleccionados como habilitados en versiones previas del programa Micronegocios Manizales. | Micronegocios Manizales | |
| Criterio Clasificatorio | ● Incentivo a inscripción temprana en el programa | Inscrito en semana 1 de convocatoria | 10 puntos |
| | | Inscrito en semana 2 de convocatoria | 8 puntos |
| | | Inscrito en semana 3 de convocatoria | 5 puntos |
| | | TOTAL PUNTOS | >25 |

*Tabla 3. Puntaje requerido para la admisión*

| Puntaje | Criterio |
|---|---|
| <20 puntos | No Habilitado |
| 20 – 24 puntos | Lista de elegibles |
| 25> puntos | Habilitado o banco de elegibles |

***Nota uno:*** *Se validó dicha información con lo registrado en el formulario de registro.*

***Nota dos:*** *Para los micronegocios que presentaron empate, se priorizó la fecha y hora de inscripción.*

A continuación, se publican los listados de los Micronegocios seleccionados de la convocatoria del Programa *Micronegocios Potencia* que conformarán el banco de elegibles para el **grupo de Alimentos Transformados** y en el grupo **de Artesanías, Confección y Moda**:

| **Grupo Alimentos Transformados Listado de Banco de Elegibles** | |
|---|---|
| 1 | **Maizales** |

| **Grupo Alimentos Artesanías, Confección y Moda Listado de Banco de Elegibles** | |
|---|---|
| 1 | **GUMA** |
| 2 | **TU SITIO 3D** |
| 3 | **Clau Detalles Con Amor** |
| 4 | **Alisa belisima** |
| 5 | **JCascadas** |
| 6 | **Artesanias praga** |
| 7 | **Kreatto** |

***Notas importantes:***

1. En caso de que uno de los Micronegocios seleccionados se retire o desista, manifestado por escrito se procederá a actualizar el banco de seleccionados del programa.
2. En caso tal que el programa *Micronegocios Potencia* requiera aclaraciones sobre la información entregada y esta sea fraudulenta para beneficiar la participación en la convocatoria, dicho Micronegocio quedará excluido del proceso, lo cual dará espacio para incluir Micronegocios de la lista de elegibles.
3. Todos los Micronegocios seleccionados estarán sujetos a verificación de la información entregada.

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Canales Oficiales de publicación:** | Sitio Web Alcaldía de Manizales.Sitio Web Incubar Manizales.<br>Redes sociales de la Alcaldía<br>Redes sociales Incubar Manizales | **Fecha de publicación:** | 17/08/2023 |

En cumplimiento de lo establecido en los Términos de Referencia del programa **Micronegocios Potencia**, a continuación, se publican los resultados definitivos de los micronegocios seleccionados para iniciar el proceso de acompañamiento en el grupo de **Alimentos Transformados** y el grupo de **Artesanías, Confección y Moda.**

Con el total de inscritos en la primera convocatoria, se realizó un primer filtro de evaluación para seleccionar **50 micronegocios habilitados en el grupo de Alimentos Transformados** y **100 micronegocios habilitados en el grupo de Artesanías, Confección y Moda**. Incubar realizó un filtro inicial de acuerdo con la información suministrada en el formulario de inscripción, lo que permitió la verificación de los criterios habilitantes:

*Tabla 1 Criterios habilitantes*

| Criterios Habilitantes | | Cumple o No cumple | Estado |
|---|---|---|---|
| Requisitos Habilitantes | ● Ser una persona natural o jurídica radicada en el municipio de Manizales. | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | No Habilitado |
| | ● Contar con un micronegocio activo operando en el municipio de Manizales, es decir, con ventas actuales. | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | ● Tener ingresos mensuales promedio por ventas máximo hasta de $3.500.000 | Cumple | Habilitado |
| | | No Cumple | No Habilitado |
| | ● Tener hasta máximo 4 empleados. (Sí es empresa unipersonal, contar como un empleado) | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | Habilitado |
| | ● Pertenecer a sectores económicos como: Alimentos transformados, Comercio, Turismo, Servicios, Artesanías/Confección, Salud y Belleza. | Cumple | Habilitado |
| | | No cumple | No habilitado |
| | ● Compromiso del empresario o de un miembro del equipo para asistir y participar a las actividades programadas | Cumple:<br>Con firma de carta de compromiso | Habilitado |
| | | No cumple:<br>En caso de no firmar de carta de compromiso | No habilitado |

A partir de lo anterior, presentamos un resumen del proceso de filtro de la convocatoria para el grupo de **Alimentos Transformados** y el grupo de **Artesanías, Confección y Moda:**

*Tabla 2 Resumen Filtro de Convocatoria*

| **Convocatoria I: Grupo Alimentos y Grupo Artesanías, Confección y Diseño** | |
|---|---|
| **Total inscritos (hasta 15 agosto)** | 248 |
| Descartados duplicados | 7 |
| Descartados de otros municipios | 4 |
| Descartados por No tener ventas activas | 21 |
| Descartados por tener ventas superiores a 3.5mill | 8 |
| Descartados por tener más 5 o más colaboradores | 6 |
| **Total descartados** | 46 |
| **Total micronegocios habilitados en primera convocatoria** | 202 |
| Pre-listado salud y belleza | 18 |
| Pre-listado comercio / servicios / turismo | 26 |
| Listado habilitados Alimentos | 51 |
| Listado banco de elegibles Alimentos | 1 |
| **Listado seleccionados Alimentos** | 50 |
| Listado habilitados Artesanías, Confección y Moda | 107 |
| Listado banco de elegibles Artesanías | 7 |
| **Listado seleccionados Artesanías, Confección y Moda** | 100 |

El proceso de selección se realizó a través de un panel de evaluación conformado por área de Proyectos de Incubar y un empresario de la región invitado, quienes fueron los encargados de evaluar y calificar para cada micronegocio los siguientes criterios clasificatorios:

*Tabla 2. Criterios clasificatorios de selección*

| Criterios | | Especificación | Puntaje |
|---|---|---|---|
| Criterio Clasificatorio | ● Micronegocios que demuestren tener un potencial de crecimiento. | Si manifiesta interés en formar y desarrollar sus capacidades | 5 puntos |
| | | Si sus ingresos cubren costos y gastos de producción o comercialización de sus productos / servicios | 5 puntos |
| | | Si tiene clara una proyección a futuro para su empresa | 5 puntos |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con mujeres en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 mujer en su equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 mujeres en su equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 mujeres en su equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población LGTBI en su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona LGTBI en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas LGTBI en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 persona LGTBI en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población en condición de discapacidad dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | 3 y 4 personas en condición de discapacidad en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población víctima dentro de su equipo de trabajo. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona víctima dentro de equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas víctima dentro de equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Contar con población perteneciente a grupos étnicos: afrocolombianos, indígenas y rom. (En caso de micronegocios unipersonales, recuerde incluirse en caso de que aplique) | 1 persona perteneciente a grupos étnicos en equipo de trabajo | 5 puntos |
| | | 2 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 10 puntos |
| | | Entre 3 y 4 personas pertenecientes a grupos étnicos en equipo de trabajo | 15 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Micronegocios que no participaron o no resultaron seleccionados como habilitados en versiones previas del programa Micronegocios Manizales. | No ha participado en versiones previas del programa Micronegocios Manizales | 10 puntos |
| Criterio Clasificatorio | ● Incentivo a inscripción temprana en el programa | Inscrito en semana 1 de convocatoria | 10 puntos |
| | | Inscrito en semana 2 de convocatoria | 8 puntos |
| | | Inscrito en semana 3 de convocatoria | 5 puntos |
| | | TOTAL PUNTOS | >25 |

*Tabla 3. Puntaje requerido para la admisión*

| Puntaje | Criterio |
|---|---|
| <20 puntos | No Habilitado |
| 20 – 24 puntos | Lista de elegibles |
| 25> puntos | Habilitado o banco de elegibles |

***Nota uno:*** *Se validó dicha información con lo registrado en el formulario de registro.*

***Nota dos:*** *Para los micronegocios que presentaron empate, se priorizó la fecha y hora de inscripción.*

A continuación, se publican los listados de los Micronegocios seleccionados de la convocatoria del Programa *Micronegocios Potencia* que participarán el **grupo de Alimentos Transformados** y en el grupo **de Artesanías, Confección y Moda**:

| Grupo Alimentos Transformados<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 1 | Campo Alegre productos agrícolas |
| 2 | Rellenito y algo mas |
| 3 | Origen restaurante |
| 4 | OBLEAS MANIZALITAS |
| 5 | Relleno criollo |
| 6 | Productos D'ELI |
| 7 | Lemon Sweet |
| 8 | La eT |
| 9 | Sangría Martina |
| 10 | Restaurante SAZON COSTEÑO |
| 11 | Comida rápida la costeña |
| 12 | Dulce Tradición |
| 13 | Pandora Snack |
| 14 | CrisAn Manizales |
| 15 | UTOPÍA Chocolatería Artesanal |
| 16 | Cervezas del EJE |
| 17 | Olghee |
| 18 | Ají Zángano |
| 19 | AREPA BOYACENSE |
| 20 | Kiosko minitas |
| 21 | Café de Pensilvania |
| 22 | Snacks de frutas deshidratadas |
| 23 | Delicias la nubia |
| 24 | Chucula bondades de la tierra |
| 25 | Endulcee |
| 26 | Panzerotti Manizales |
| 27 | Boom de sabores palomitas de maiz |
| 28 | Oriana repostería |

| Grupo Alimentos Transformados<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 29 | Nación pizza |
| 30 | D' Chef |
| 31 | Korte Sano , sabor y tradición |
| 32 | Artisan pizza |
| 33 | Hojuelas Nana |
| 34 | Produlac |
| 35 | Arrocitas |
| 36 | Marianto, dulces momentos |
| 37 | Conservas Tita |
| 38 | Tajaditos |
| 39 | Chocochocolates |
| 40 | Chocolates Mestiza |
| 41 | Mediterráneo |
| 42 | D-CACAO |
| 43 | Gaspar Perez |
| 44 | Lumar Cupcake Tortas |
| 45 | Yayasabores |
| 46 | Panela órganica |
| 47 | Sr Choclo Company |
| 48 | Heladeríamartis |
| 49 | Rosso Sweets |
| 50 | Emprende con cruz |

| Grupo Artesanías, Confección y Diseño<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 1 | Tejidos Ovejaz |
| 2 | Urban Chic Studio |
| 3 | Frida By Laura Valentina |
| 4 | Sandra Edith Pérez Hincapié |
| 5 | La Rodríguez |
| 6 | Florette by Daniela |
| 7 | Anna |
| 8 | Dassha Artey vidrio |
| 9 | Osadía by sade lenceria |
| 10 | VINHILO ropa de cama |
| 11 | Tejiendo Sueños |

| Grupo Artesanías, Confección y Diseño<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 12 | Crea con Mile |
| 13 | Vultur tienda de rock |
| 14 | Velas Camino de luz |
| 15 | Esencia |
| 16 | Manuart |
| 17 | El taller de Amparo |
| 18 | Paws of love |
| 19 | Accesorios angy |
| 20 | Rinethza House |
| 21 | Arte con amor |
| 22 | Pasitos felices |
| 23 | LUANNA taller creativo |
| 24 | Rosebud TiendaOnline de Cositas Lindas |
| 25 | Joyería Oroz |
| 26 | Be Ga |
| 27 | Carito Detalles |
| 28 | Íntima . UNDERWEAR. |
| 29 | Motik's Taller de Arte |
| 30 | Iluminarte |
| 31 | Matas de mi tierra |
| 32 | CONFECCIONES GUALA |
| 33 | MONIMILI |
| 34 | Jsinfronteras |
| 35 | Variedades Aguilar |
| 36 | REBE |
| 37 | Tipis meloss |
| 38 | Armonía |
| 39 | Alexa de la Vega Diseños |
| 40 | Huellitas Doggy |
| 41 | Aún sin definir. Confección Ropa Interior |
| 42 | Las Manitas Mágicas de Mencha |
| 43 | Variedades theo |
| 44 | Majestic Bodys |
| 45 | Creaciones BERC |
| 46 | Taller icoparte |
| 47 | Roccopets |

| Grupo Artesanías, Confección y Diseño<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 48 | Vibras tienda energetica |
| 49 | Reci-arte |
| 50 | lcus.me |
| 51 | LENCERIA A TU MEDIA |
| 52 | Creaciones Lili. |
| 53 | DIM_ARTEMACRAME |
| 54 | Outfit Antolin |
| 55 | Allana |
| 56 | JCascadas |
| 57 | Ángela Puerto Homewear |
| 58 | BC Pets |
| 59 | FLORESCENCIA |
| 60 | Arisa personalizados |
| 61 | Pink Swimwear |
| 62 | 11:50 Accesorios |
| 63 | AMERICA NATIVA |
| 64 | Linaje |
| 65 | METAMORFOSIS |
| 66 | DULCE ENCANTO |
| 67 | Atenea Cueros |
| 68 | Closet de tu a tú |
| 69 | Tabata |
| 70 | Roperomaite |
| 71 | La mercería hilos y adornos |
| 72 | ILEN |
| 73 | Diseñadora Gloria Giraldo |
| 74 | Cielogy |
| 75 | Decosueños |
| 76 | GILL taller |
| 77 | Del Alma Ropa interior |
| 78 | Esta en creación |
| 79 | Patmarylenceria |
| 80 | Angela Muñoz |
| 81 | Dulce Evelyn |
| 82 | Eco retro arte |
| 83 | Tandi Accesorios |

| Grupo Artesanías, Confección y Diseño<br>Listado de Micronegocios Habilitados | |
|---|---|
| 84 | **Deusperamus** |
| 85 | **Accesorios L&L** |
| 86 | **Diseños Gloren** |
| 87 | **Hecho con amor** |
| 88 | **Chimeneas ecológicas y decoración de espacios interiores y exteriores** |
| 89 | **Creaciones Yoli** |
| 90 | **MERAKI TIENDA DE SUBLIMACIÓN** |
| 91 | **VRUSS** |
| 92 | **Divina Gracia Accesorios** |
| 93 | **Zibá** |
| 94 | **D'crochett** |
| 95 | **Lovestampa** |
| 96 | **Open sostenible** |
| 97 | **Fantasías creativas** |
| 98 | **Taller dulces creaciones** |
| 99 | **La Semilla (Meditaciones Artesanales)** |
| 100 | **Variedades angela** |

***Notas importantes:***

1. En caso de que uno de los Micronegocios seleccionados se retire o desista, manifestado por escrito se procederá a actualizar el banco de seleccionados del programa.
2. En caso tal que el programa *Micronegocios Potencia* requiera aclaraciones sobre la información entregada y esta sea fraudulenta para beneficiar la participación en la convocatoria, dicho Micronegocio quedará excluido del proceso, lo cual dará espacio para incluir Micronegocios de la lista de elegibles.
3. Todos los Micronegocios seleccionados estarán sujetos a verificación de la información entregada.

Micro negocios potencia



# ¡Bienvenidos!

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

Micro negocios potencia

## BIENVENIDA

- Palabras de Jesús David Londoño, Secretario Competitividad y TIC, Alcaldía de Manizales.
- Palabras de Claudia Benavides, Incubar Manizales.

## PROGRAMA MICRONEGOCIOS POTENCIA

- Objetivo y en qué consiste.
- Fases del programa.
- Recorrido del grupo.
- Beneficios del programa.
- Compromiso de microempresarios y causales de retiro.

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

Micro negocios potencia

# ¿En qué consiste?

Consiste en generar una dinámica enfocada al FORTALECIMIENTO de PEQUEÑAS unidades productivas a través de un acompañamiento en áreas de mayor necesidad para que los micronegocios avancen.

Se busca el desarrollo de 4 grupos, que impacten en total 300 micronegocios, así:

| GRUPOS | FECHA INICIO Y FIN |
|---|---|
| 1. Alimentos Transformados | 23 de agosto al 20 de octubre |
| 2. Artesanías, Confección y Moda | |
| 3. Salud y Belleza | 4 de octubre al 30 de noviembre |
| 4. Comercio, Servicios y Turismo | |

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar




Micro negocios potencia

# FASES DEL PROGRAMA

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# RECORRIDO: GRUPO ALIMENTOS

Micro negocios potencia

Semana 1 | Semanas 3, 4 y 5 | Semana 5 | Semanas 6, 7, 8 y 9

**Inicio** → **Diagnóstico capacidades** → **Fortalecimiento Grupal** → **Medición Capacidades** → **Networking** → **Feria de Micronegocios** → **Cierre**

Selección de micronegocios para siguiente fase

Componente INDIVIDUAL

- Asesorías Individuales
- Kit para micronegocios

# Talleres de *FORTALECIMIENTO GRUPAL*

Micro negocios potencia

- Actividades para el fortalecimiento de habilidades y capacidades empresariales de los participantes, estarán dirigidas por expertos sectoriales.
- Teórico – prácticas.
- *GRUPALES*

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|
| Taller De Requisitos Mínimos De Funcionamiento Para Empresas Transformadoras (Registro Sanitario/Registro INVIMA/Etiquetado Nutricional/Entre Otros) | Taller De Manipulación De Alimentos (Equipos De Trabajo De Los Micronegocios) | Taller De Costos De Producción | Taller Práctico De Fotografía Para Alimentos | Taller Modelo De Negocios/ Propuesta De Valor | Taller Manejo De Finanzas (Empresariales Y Personales) |

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

# MEDICIÓN DE CAPACIDADES
## Empresariales y Personales

Micro negocios potencia

*Medición que contempla aspectos cómo la experiencia empresarial previa, el dominio de las habilidades empresariales clave, el grado de claridad en la estructura y evolución de su negocio, así como su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios del mercado.*




Filtro selección del 30% de Micronegocios con mejores capacidades.

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# KIT POTENCIA y acompañamiento a seleccionados

Micro negocios potencia

*El kit es un conjunto de servicios y elementos diseñados para potenciar los procesos de cada micronegocio seleccionado, adaptándose a sus necesidades específicas y al sector al que pertenezcan.*

Filtro selección del 30% de Micronegocios con mejores capacidades.

- Asesoría individual en temáticas especializadas del sector.
- Asesoría individual en mercados y pitch comercial.
- Taller de Pitch Comercial.

+

## KIT POTENCIA:

Varia según las necesidades y características de cada micronegocio. Podrá tener por ejm:

Servicios como:

Diseño de imagen corporativa, diseño de etiquetas, códigos de barras, asesoría adicional con un ingeniero especializado, registro INVIMA (en caso de ser aplicable),, impresión de etiquetas.
Adquisición de otros recursos, herramientas y servicios relevantes, como software, licencias de software, recursos promocionales etc.

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

Micro negocios potencia

# BENEFICIOS DEL PROGRAMA

Para *Alimentos*:

Certificado en Manipulación de Alimentos



Talleres grupales teórico prácticos y virtuales, con orientación especializada por sector.



Espacio de Relacionamiento y Networking

Feria de Micronegocios

Taller de Pitch Comercial

(Para 30% con mejor desempeño)

Asesoría Especializada Individual

(Para 30% con mejor desempeño)

Kit Potencia

(Para 30% con mejor desempeño)

Fortalecimiento de capacidades y habilidades empresariales y del ser

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

Micro negocios potencia

# Compromisos de los Microempresarios:

1. **Suministrar información veraz de sus emprendimientos y datos personales.**
2. **Participar puntualmente en las actividades programadas e informadas.**
3. **Informar oportunamente de acuerdo al conducto regular definido por el programa, cualquier duda, inquietud o inconformidad.**
4. **Aportar en la difusión y promoción del programa y su evolución, a través de las redes sociales personales o de sus negocios.**

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Causales de Retiro:

Micro negocios potencia

Los microempresarios que ingresen al programa Micronegocios Potencia deben:

- Asegurar mínimo un (1) participante en todas las actividades programada.
- El incumplimiento o atraso del 30% las actividades o documentos solicitados en el acompañamiento.
- Quienes tengan un promedio de asistencia inferior al 30% en la etapa de finalización no obtendrán certificado del programa.

En caso de incumplir estas obligaciones, serán retirados del programa.

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Micro negocios potencia

"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

LINK GRABACIÓN KICK OFF ALIMENTOS - MICRONEGOCIOS POTENCIA:

https://youtu.be/VCNxM9Yog08



Micro negocios potencia

# ¡Bienvenidos!

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

Micro negocios potencia

## BIENVENIDA

- Palabras de Jesús David Londoño, Secretario Competitividad y TIC, Alcaldía de Manizales.

## PROGRAMA MICRONEGOCIOS POTENCIA

- Objetivo y en qué consiste.
- Fases del programa.
- Recorrido del grupo.
- Beneficios del programa.
- Compromiso de microempresarios y causales de retiro.

Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! incubar

Micro negocios potencia

# ¿En qué consiste?

Consiste en generar una dinámica enfocada al FORTALECIMIENTO de PEQUEÑAS unidades productivas a través de un acompañamiento en áreas de mayor necesidad para que los micronegocios avancen.

Se busca el desarrollo de 4 grupos, que impacten en total 300 micronegocios, así:

| GRUPOS | FECHA INICIO Y FIN |
|---|---|
| 1. Alimentos Transformados | 23 de agosto al 20 de octubre |
| 2. Artesanías, Confección y Moda | 24 de agosto al 20 de octubre |
| 3. Salud y Belleza | 4 de octubre al 30 de noviembre |
| 4. Comercio, Servicios y Turismo | |

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar



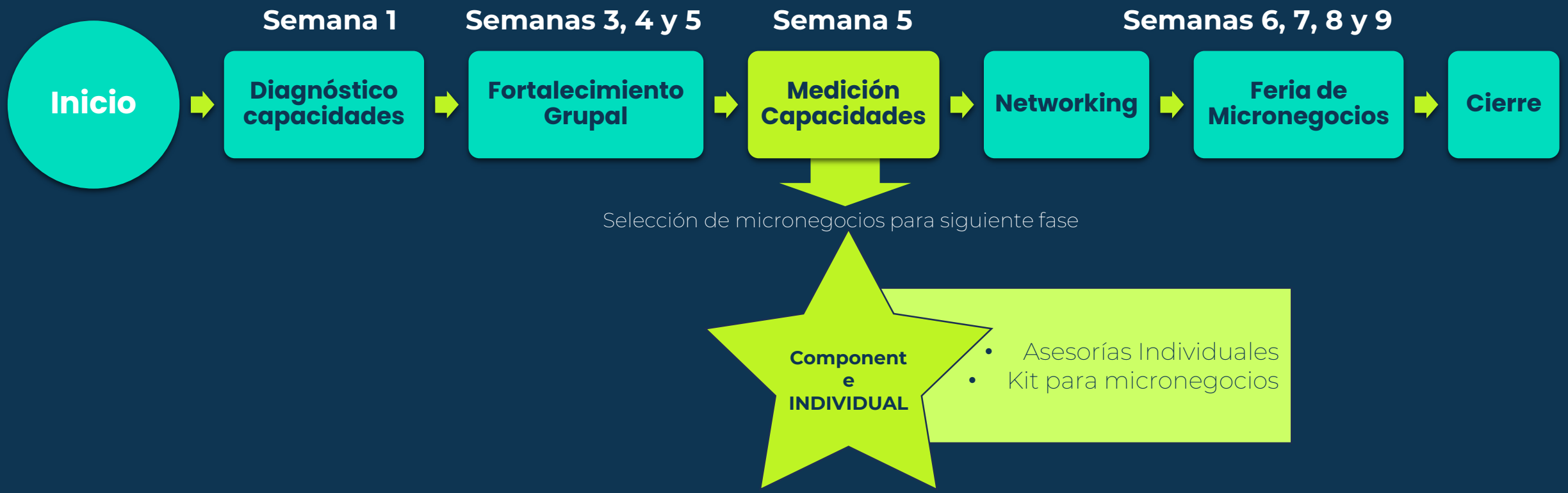

Micro negocios potencia

# FASES DEL PROGRAMA

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# RECORRIDO: GRUPO ARTESANÍAS, CONFECCIÓN Y MODA

Micro negocios potencia



# Talleres de *FORTALECIMIENTO GRUPAL*

Micro negocios potencia

- Actividades para **el fortalecimiento de habilidades y capacidades** empresariales de los participantes, estarán dirigidas por expertos sectoriales.
- Teórico – prácticas.
- *GRUPALES*

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Taller de Ideación y Validación | Taller Modelo De Negocios/ Propuesta De Valor | Taller Segmentación de Clientes | Taller Práctico De Ventas A Través de Whastapp, Instagram y TikTok | Taller Manejo De Finanzas (Empresariales Y Personales) |

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

# MEDICIÓN DE CAPACIDADES
# Empresariales y Personales

Micro negocios potencia

*Medición que contempla aspectos cómo la experiencia empresarial previa, el dominio de las habilidades empresariales clave, el grado de claridad en la estructura y evolución de su negocio, así como su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios del mercado.*




**Filtro selección del 30%** de Micronegocios con mejores capacidades.

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

# KIT POTENCIA y acompañamiento a seleccionados

Micro negocios potencia

*El kit es un conjunto de servicios y elementos diseñados para potenciar los procesos de cada micronegocio seleccionado, adaptándose a sus necesidades específicas y al sector al que pertenezcan.*

**Filtro selección del 30%** de Micronegocios con mejores capacidades.

- Asesoría individual en temáticas especializadas del sector.
- Asesoría individual en mercados y pitch comercial.
- Taller de Pitch Comercial.

+

## KIT POTENCIA:

Varia **según las necesidades y características de cada micronegocio**. Podrá tener por ejm:

Servicios como:

Diseño de imagen corporativa, diseño de etiquetas, códigos de barras, asesoría adicional con un ingeniero especializado, registro INVIMA (en caso de ser aplicable),, impresión de etiquetas.
Adquisición de otros recursos, herramientas y servicios relevantes, como software, licencias de software, recursos promocionales etc.

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

Micro negocios potencia

# BENEFICIOS DEL PROGRAMA



**Talleres grupales teórico prácticos y virtuales, con orientación especializada por sector.**

**Espacio de Relacionamiento y Networking**

**Feria de Micronegocios**

**Taller de Pitch Comercial**
(Para 30% con mejor desempeño)

**Asesoría Especializada Individual**
(Para 30% con mejor desempeño)

**Kit Potencia**
(Para 30% con mejor desempeño)

Fortalecimiento de capacidades y habilidades empresariales y del ser

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

Micro negocios potencia

# Compromisos de los Microempresarios:

1. Suministrar información veraz de sus emprendimientos y datos personales.
2. Participar puntualmente en las actividades programadas e informadas.
3. Informar oportunamente de acuerdo al conducto regular definido por el programa, cualquier duda, inquietud o inconformidad.
4. Aportar en la difusión y promoción del programa y su evolución, a través de las redes sociales personales o de sus negocios.

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

# Causales de Retiro:

Micro negocios potencia

Los microempresarios que ingresen al programa Micronegocios Potencia deben:

- Asegurar mínimo un (1) participante en todas las actividades programada.
- El incumplimiento o atraso del 30% las actividades o documentos solicitados en el acompañamiento.
- Quienes tengan un promedio de asistencia inferior al 30% en la etapa de finalización no obtendrán certificado del programa.

**En caso de incumplir estas obligaciones, serán retirados del programa.**

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

# Micro negocios potencia

"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"

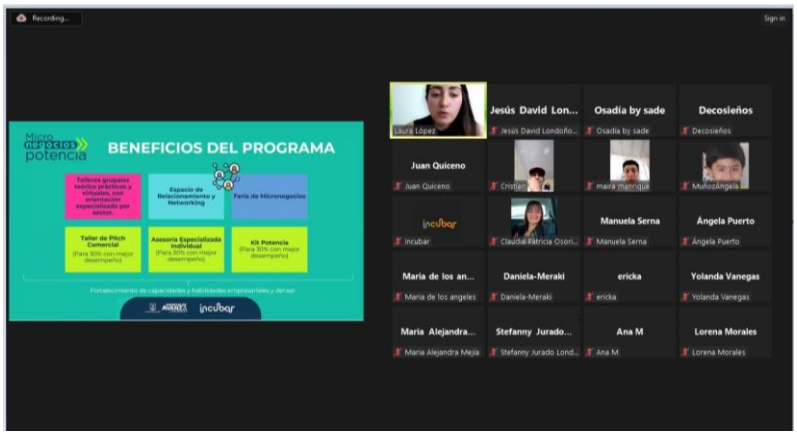
Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

ANEXO 4 APERTURA DEL PROGRAMA artesanias





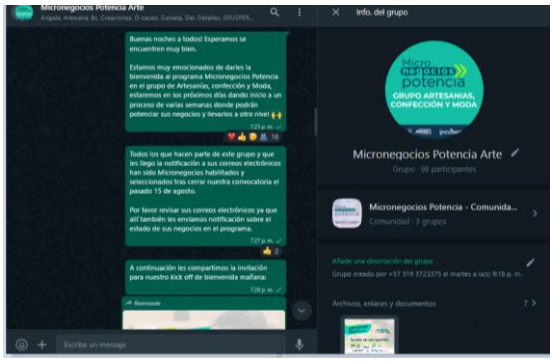


KIT POTENCIA y
acompañamiento a seleccionados
Micro
negocios
potencia
KIT POTENCIA:
Filtro selección del 30% de Micronegocios con mejores capacidades.
incubar
Participants (69)
Jesús David Lon...
Osadía by sade
Decosieños
From Incubar to Everyone
Asistencia Grupo de Arte, Confección y Moda
https://forms.gle/iSHGmKsbz3boQgFM9

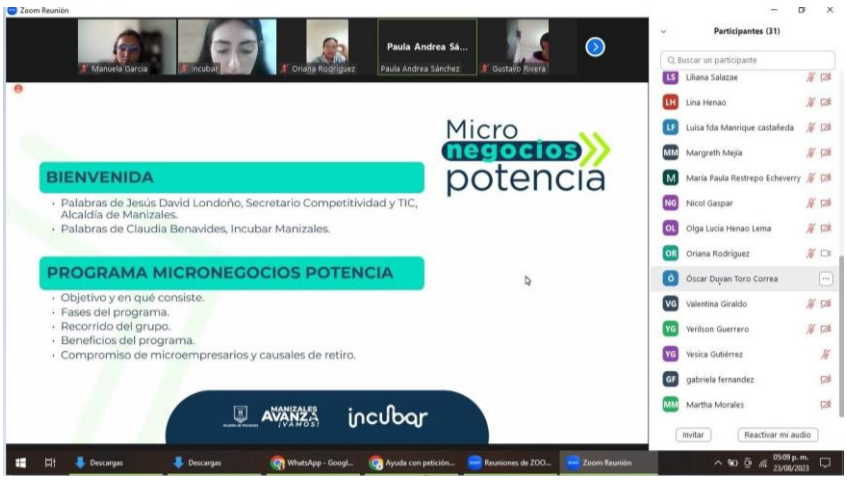

INICIAMOS
Grupo: Artesanías, Confección y Moda
Micro
negocios
potencia
Sesión de bienvenida
Jueves 24de agosto
5:00 p.m.
¡Conéctate!
zoom
https://n9.cl/iwk5l
Este espacio es de suma importancia
para seguir adelante con el programa de formación.
incubar

ANEXO 4 APERTURA DEL PROGRAMA

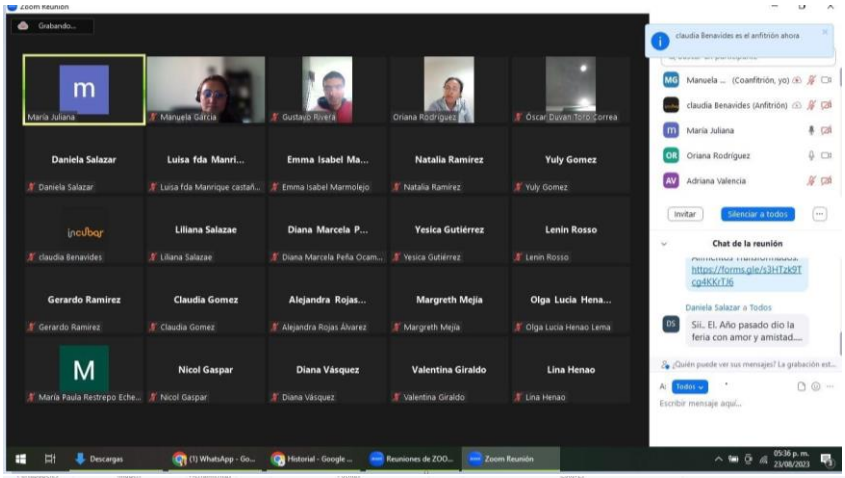


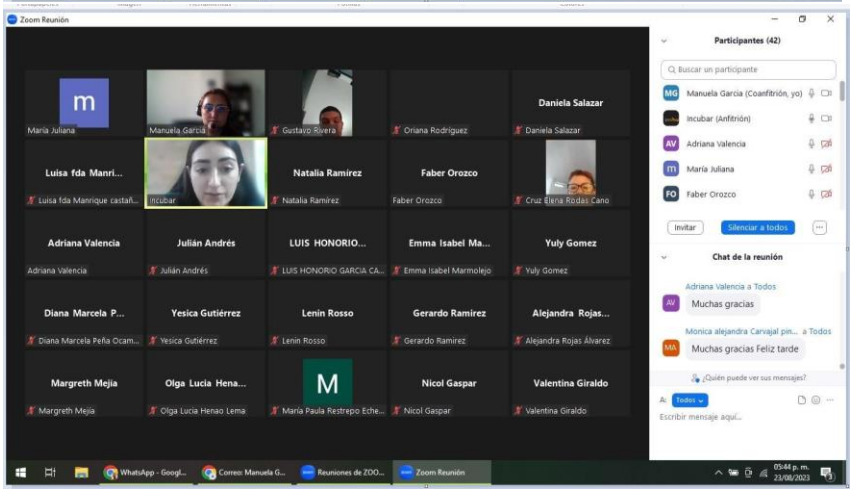







Zoom Reunión
Manuela Garcia
Oriana Rodriguez
Paula Andrea Sá...
Paula Andrea Sánchez
Gustavo Rivera
Micro negocios potencia
BIENVENIDA
Palabras de Jesús David Londoño, Secretario Competitividad y TIC, Alcaldía de Manizales.
Palabras de Claudia Benavides, Incubar Manizales.
PROGRAMA MICRONEGOCIOS POTENCIA
Objetivo y en qué consiste.
Fases del programa.
Recorrido del grupo.
Beneficios del programa.
Compromiso de microempresarios y causales de retiro.
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar
Participantes (31)
Buscar un participante
Liliana Salazae
Lina Henao
Luisa fda Manrique castañeda
Margreth Mejia
María Paula Restrepo Echeverry
Nicol Gaspar
Olga Lucia Henao Lema
Oriana Rodriguez
Óscar Duyan Toro Correa
Valentina Giraldo
Yerilson Guerrero
Yesica Gutiérrez
gabriela fernandez
Martha Morales
Invitar
Reactivar mi audio
Descargas
Descargas
WhatsApp - Googl...
Ayuda con petición...
Reuniones de ZOO...
Zoom Reunión
05:09 p. m.
23/08/2023


Zoom Reunión
Gustavo Rivera
Óscar Duyan Toro Co...
Claudia Benavides
LUIS HONORIO GARC...
Oriana Rodriguez
Grabando...
Micro negocios potencia
BIENVENIDA
Palabras de Jesús David Londoño, Secretario Competitividad y TIC, Alcaldía de Manizales.
Palabras de Claudia Benavides, Incubar Manizales.
PROGRAMA MICRONEGOCIOS POTENCIA
Objetivo y en qué consiste.
Fases del programa.
Recorrido del grupo.
Beneficios del programa.
Compromiso de microempresarios y causales de retiro.
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar
Participantes (39)
Buscar un participante
Manuela ... (Coanfitrión, yo)
Incubar (Anfitrión)
claudia Benavi... (Coanfitrión)
Claudia Benavides
María Juliana
Adriana Valencia
Alejandra Rojas Álvarez
Alexis Marín Mojoco
Andrea Sánchez
Carol Naranjo
Clara ines holguin diaz
Claudia Gomez
Daniela Salazar
Diana Marcela Peña Ocampo
Invitar
Silenciar a todos


Grabando...
claudia Benavides es el anfitrión ahora
María Juliana
Manuela García
Gustavo Rivera
Oriana Rodríguez
Óscar Duvan Toro Correa
Daniela Salazar
Luisa fda Manri...
Emma Isabel Ma...
Natalia Ramirez
Yuly Gomez
incubar
Liliana Salazae
Diana Marcela P...
Yesica Gutiérrez
Lenin Rosso
Gerardo Ramirez
Claudia Gomez
Alejandra Rojas...
Margreth Mejia
Olga Lucia Hena...
Nicol Gaspar
Diana Vásquez
Valentina Giraldo
Lina Henao
Invitar
Silenciar a todos
Chat de la reunión
https://forms.gle/s3HTzk9Tcq4KKrTJ6
Daniela Salazar a Todos
Sii.. El. Año pasado dio la feria con amor y amistad....
Escribir mensaje aquí...


Zoom Reunión
Participantes (42)
Buscar un participante
Manuela Garcia (Coanfitrión, yo)
Incubar (Anfitrión)
Adriana Valencia
María Juliana
Faber Orozco
Invitar
Silenciar a todos
Chat de la reunión
Adriana Valencia a Todos
Muchas gracias
Monica alejandra Carvajal pin... a Todos
Muchas gracias Feliz tarde
Escribir mensaje aquí...


INICIAMOS
Grupo: Alimentos Transformados
Micro negocios potencia
Sesión de bienvenida
Miércoles 23 de agosto
5:00 p.m.
¡Conéctate!
zoom
https://n9.cl/tmyri
Este espacio es de suma importancia para seguir adelante con el programa de formación.
MANIZALES AVANZA
incubar

| | |
|---|---|
| Micro negocios potencia | ACTA ASESORÍA<br>Micronegocios Potencia<br>2023 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Nombre asesor:** | Martha Isabel Chalarca Duque | | | | |
| **Área:** | Modelo de Negocio y propuesta de valor. Grupo: Alimentos transformados. | | | | |
| **Fecha:** | 28/08/2023 | Hora de Inicio: | 8:00 a.m. | Hora de Finalización: | 11:00 a.m. |
| **Lugar:** | meet.google.com/pmh-mbkz-ygb | | | | |

| PARTICIPANTES | |
|---|---|
| | Nombre Micronegocio |
| 1 | olGhee |
| 2 | Chocolates Mestiza |
| 3 | lumarcupcake tortas |
| 4 | Yayasabores |
| 5 | Café de Pensilvania |
| 6 | Relleno criollo |
| 7 | Chocochocolates |
| 8 | Tajaditos |
| 9 | Sangría Martina |
| 10 | Rellenitos y algo más |
| 11 | Nación pizza |
| 12 | Kiosco la cancha |
| 13 | Dulce Tradición |
| 14 | Ají Zángano |
| 15 | Panzerotti Manizales |
| 16 | Origen restaurante |
| 17 | Conservas Tita |
| 18 | AREPAS BOYACENSES |
| 19 | Pandoa snack |
| 20 | D-CACAO |
| 21 | Marianto, dulces momentos |
| 22 | Origen restaurante |
| 23 | Ol'ghee |
| 24 | Emprende con cruz |
| 25 | Hojuelas Nana |
| 26 | SAZON COSTEÑO |
| 27 | Arrocitas |
| 28 | UTOPÍA Chocolatería artesanal |
| 29 | La costeña comida rapidas |
| 30 | Gaspar Perez |
| 31 | Snack deshidratados mesones |

| | |
|---|---|
| 32 | CrisAn Manizales |
| 33 | Obleas manizalitas |
| 34 | Obleas manizalitas |
| 35 | Endulcee |
| 36 | Rosso Sweets |
| 37 | Delicias Myrluz |
| 38 | D chef |
| 39 | Cervezas Del EJE SAS |
| 40 | Productos D'ELI |
| 41 | Snaks deshidratados mesones |

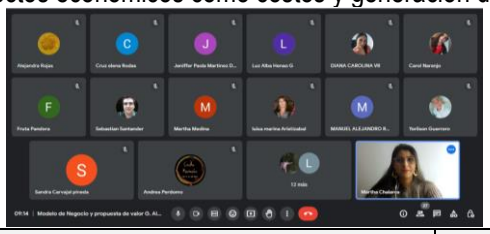
## DESARROLLO TEMÁTICO DE LA SESIÓN

**Temas tratados.**

**Modelo de negocio y propuesta de valor**, se plantearon los nueve (9) bloques del modelo de negocio tipo Canvas, explicando y dando ejemplos de cada uno de ellos a fin de que los particionales puedan definir el modelo de su propio negocio.

Se hizo mayor énfasis en el componente de propuesta de valor, mencionando sus características, la importancia que tiene para llegar de manera efectiva al mercado.

Otros componentes socializados, Segmento, relacionamiento y canales para llegar a los clientes, actividades, recursos y aliados clave y aspectos económicos como costos y generación de ingresos.

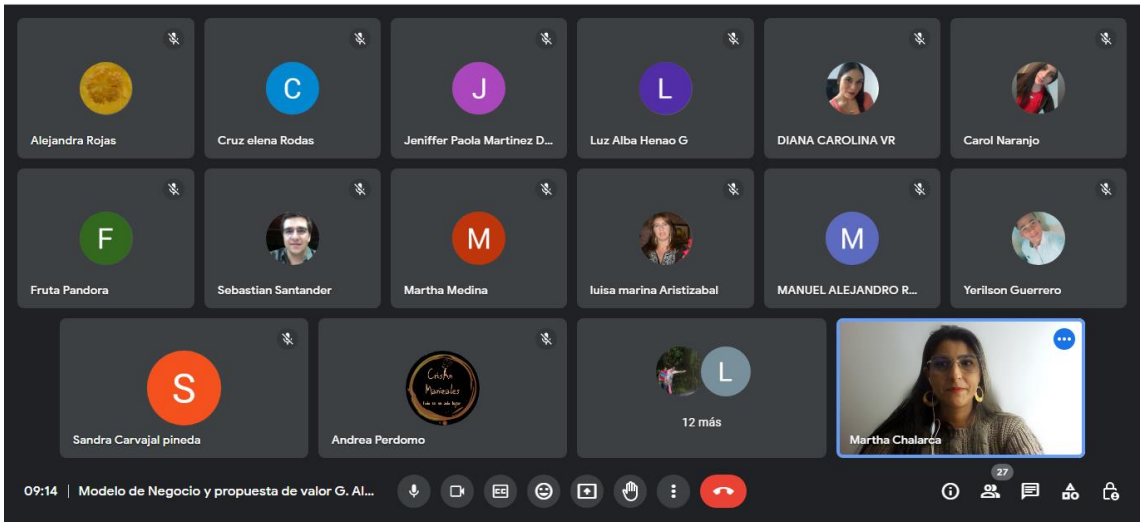


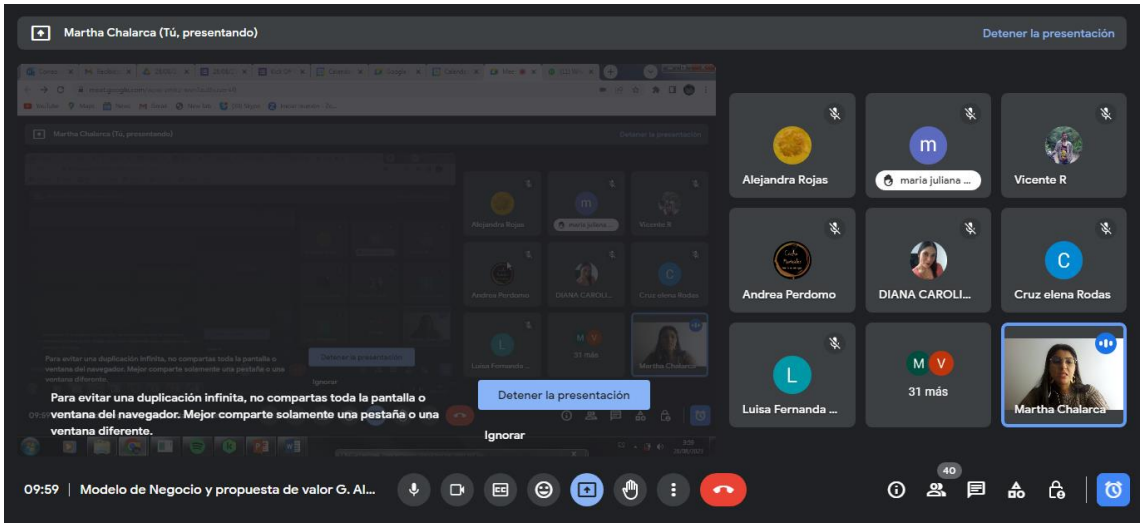
| | Compromisos | Responsable |
|---|---|---|
| 1 | Enviar la presentación y formato en Excel para el diligenciamiento del modelo de negocio | Asesor |
| 2 | | |
| 3 | | |

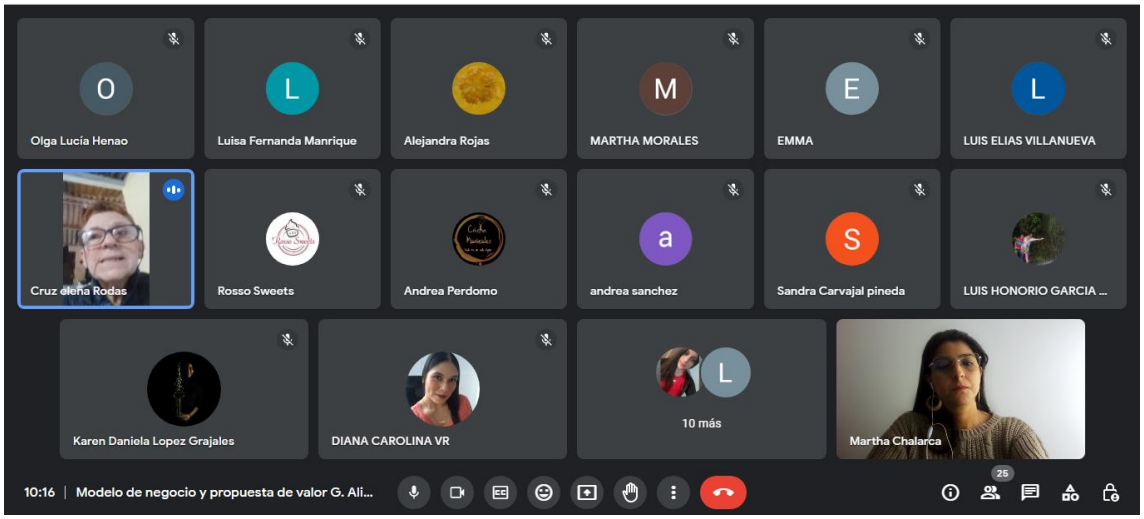
Martha I. Chalarca

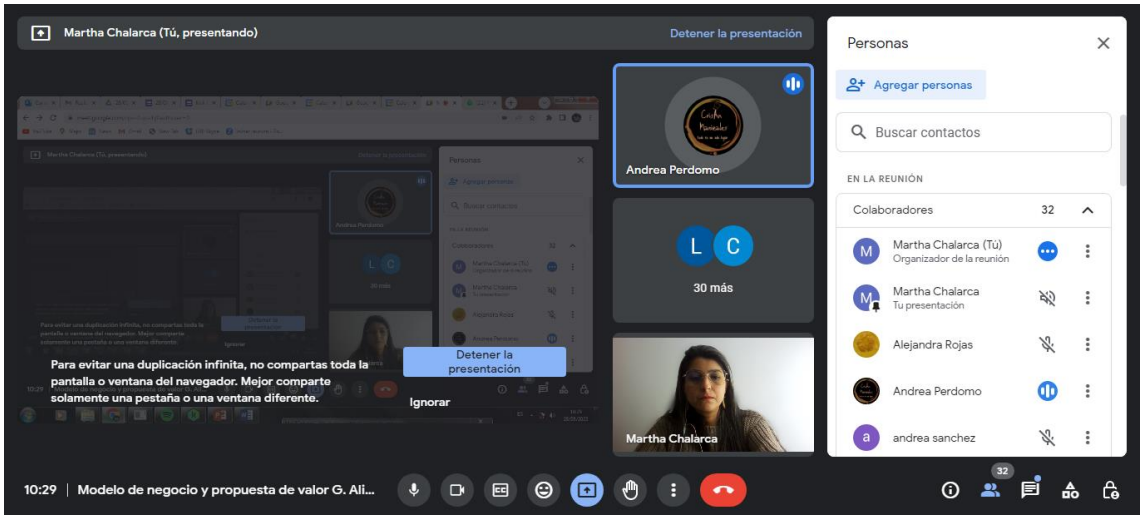
**Firma del Asesor (a)**

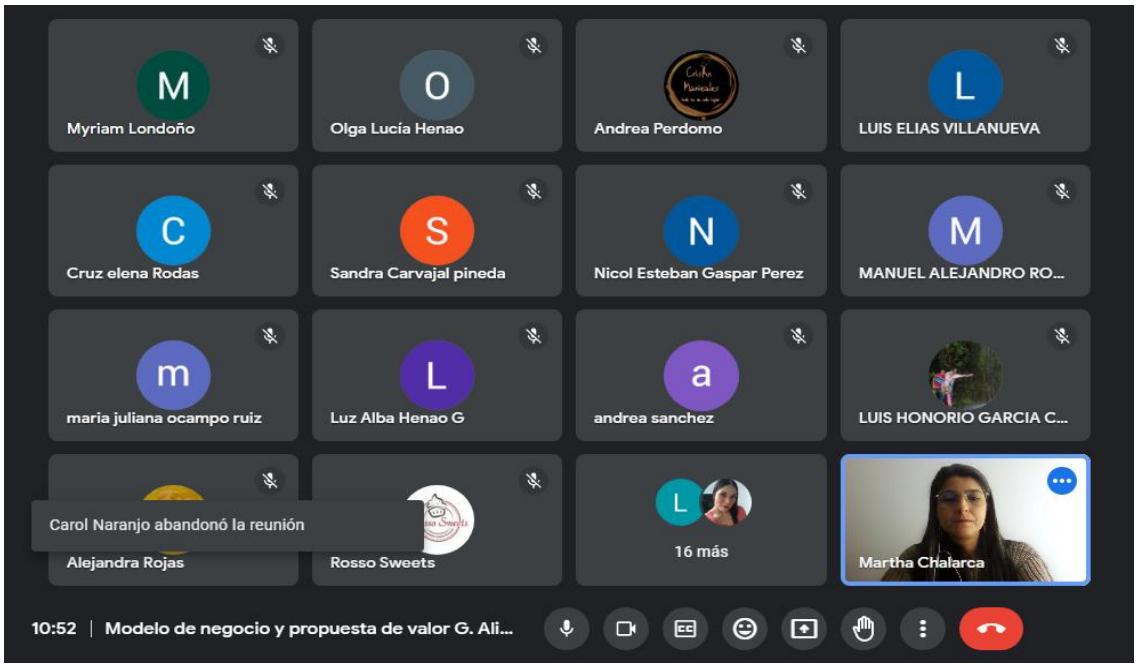
| Programa de: | Operado por: |
|---|---|
| Alcaldía de Manizales<br>SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD | incubar |


Alejandra Rojas
Cruz elena Rodas
Jeniffer Paola Martinez D...
Luz Alba Henao G
DIANA CAROLINA VR
Carol Naranjo
Fruta Pandora
Sebastian Santander
Martha Medina
luisa marina Aristizabal
MANUEL ALEJANDRO R...
Yerilson Guerrero
Sandra Carvajal pineda
Andrea Perdomo
12 más
Martha Chalarca
09:14 | Modelo de Negocio y propuesta de valor G. Al...
27


Martha Chalarca (Tú, presentando)
Detener la presentación
Alejandra Rojas
maria juliana ...
Vicente R
Andrea Perdomo
DIANA CAROLI...
Cruz elena Rodas
Luisa Fernanda ...
31 más
Martha Chalarca
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
09:59 | Modelo de Negocio y propuesta de valor G. Al...
40


Olga Lucía Henao
Luisa Fernanda Manrique
Alejandra Rojas
MARTHA MORALES
EMMA
LUIS ELIAS VILLANUEVA
Cruz elena Rodas
Rosso Sweets
Andrea Perdomo
andrea sanchez
Sandra Carvajal pineda
LUIS HONORIO GARCIA ...
Karen Daniela Lopez Grajales
DIANA CAROLINA VR
10 más
Martha Chalarca
10:16 | Modelo de negocio y propuesta de valor G. Ali...


Martha Chalarca (Tú, presentando)
Detener la presentación
Personas
Agregar personas
Buscar contactos
EN LA REUNIÓN
Colaboradores 32
Martha Chalarca (Tú)
Organizador de la reunión
Martha Chalarca
Tu presentación
Alejandra Rojas
Andrea Perdomo
andrea sanchez
Andrea Perdomo
30 más
Martha Chalarca
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
10:29 | Modelo de negocio y propuesta de valor G. Ali...


Myriam Londoño
Olga Lucía Henao
Andrea Perdomo
LUIS ELIAS VILLANUEVA
Cruz elena Rodas
Sandra Carvajal pineda
Nicol Esteban Gaspar Perez
MANUEL ALEJANDRO RO...
maria juliana ocampo ruiz
Luz Alba Henao G
andrea sanchez
LUIS HONORIO GARCIA C...
Carol Naranjo abandonó la reunión
Alejandra Rojas
Rosso Sweets
16 más
Martha Chalarca
10:52 | Modelo de negocio y propuesta de valor G. Ali...

EL FUTURO DE TU NEGOCIO

COMIENZA AQUÍ!

Micro negocios potencia



Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar



# Micro negocios potencia

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

Micro negocios potencia



# MODELO DE NEGOCIO
# y
# PROPUESTA DE VALOR

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar



# Micro negocios potencia

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

# ¿Qué es un modelo de negocio?

Micro negocios potencia

**Describe la lógica de cómo la empresa**

- **Crea, captura y entrega valor.**
- **Diseña, produce, comercializa, ofrece su servicio al mercado.**

# Modelo de negocio

¡ES DISTINTO DE UN PLAN DE NEGOCIO!

Micro negocios potencia

2°




PLAN DE NEGOCIO

1°




MODELO DE NEGOCIO

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

Micro negocios potencia



# DINÁMICO
# FUNCIONAL
# REDISEÑAR
# ADAPTAR
# SEGÚN LOS CAMBIOS
# RÁPIDOS Y CONTIUOS

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# MODELO DE NEGOCIOS



9

Micro negocios potencia

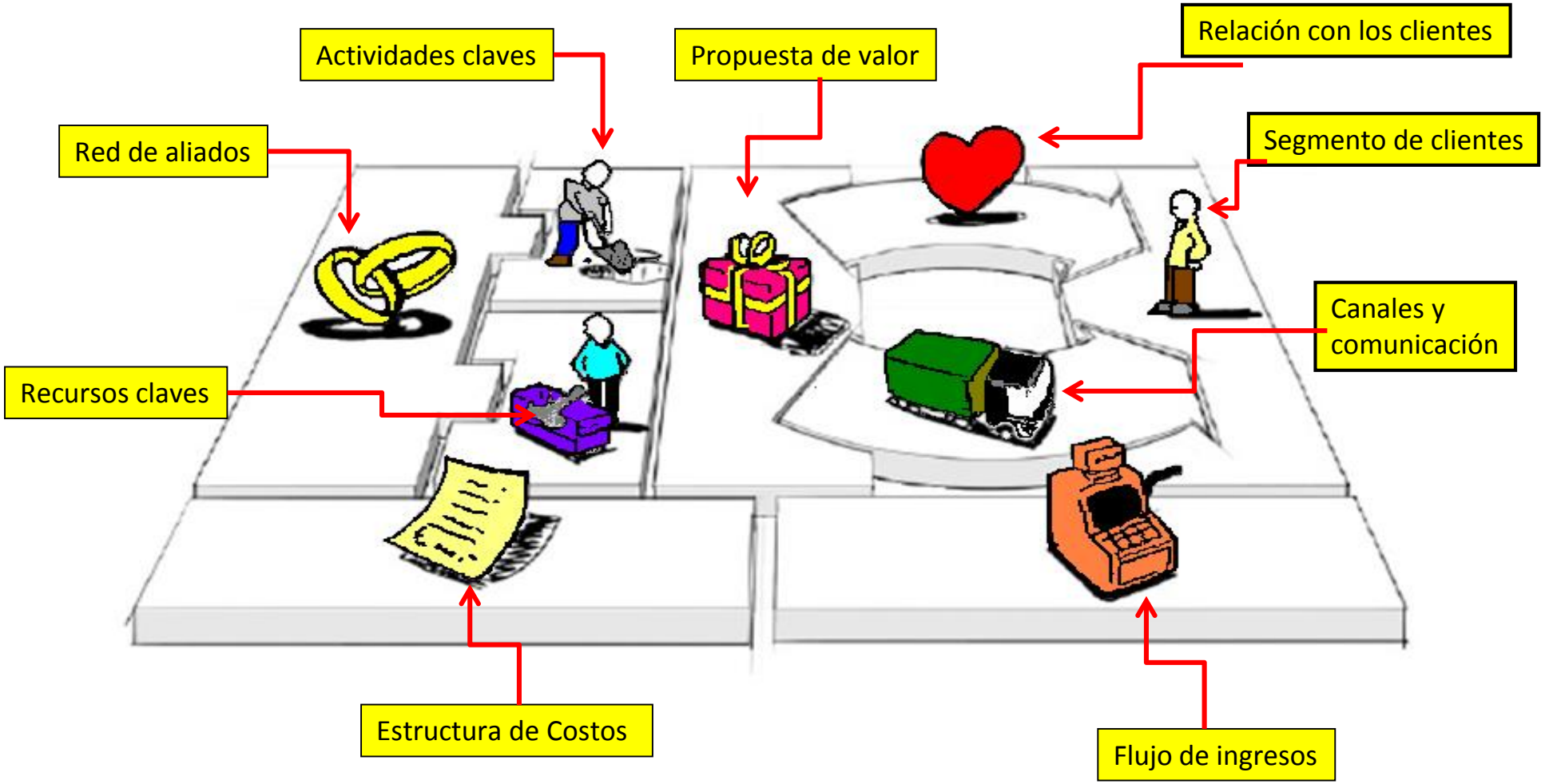
## Bloques de construcción

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

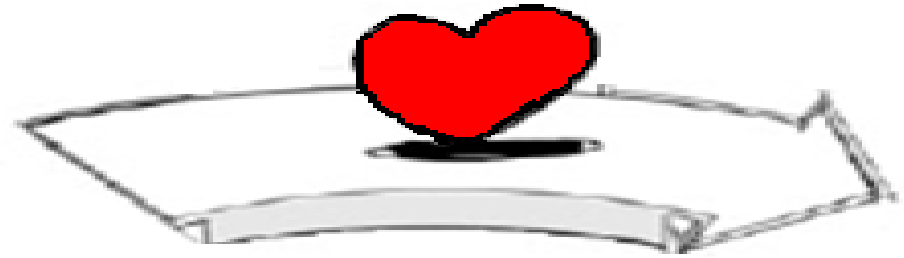
incubar

# Modelo de Negocio



# Modelo de Negocio

Describa la oferta a través de productos o servicios

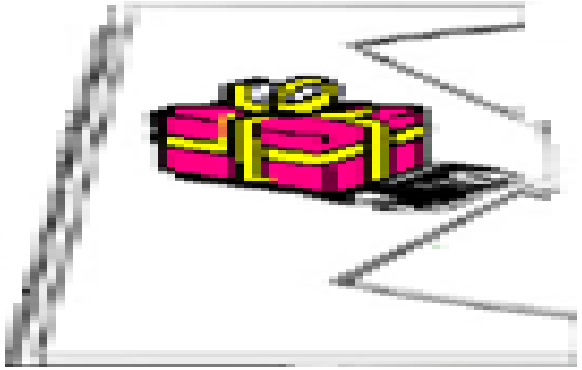


- ✓ ¿Qué necesidades o problemas se resuelve con el producto o servicio que ofrece actualmente?
- ✓ ¿Cuál es el producto o servicio y que características tiene?




Concepto de Producto / Servicio

# Modelo de Negocio



La propuesta de valor es la razón por la cual los segmentos de clientes eligen su oferta y no la de la competencia.

Describe la forma especifica como se genera valor al mercado.

La propuesta de valor debe estar diseñada con base en las razones que tiene el cliente para adquirir el producto o servicio.

**Si no sabemos cuál es el beneficio para el cliente, estamos perdiendo el tiempo**

*Branco Welss*
*Empresario*

# 1. Propuesta de Valor

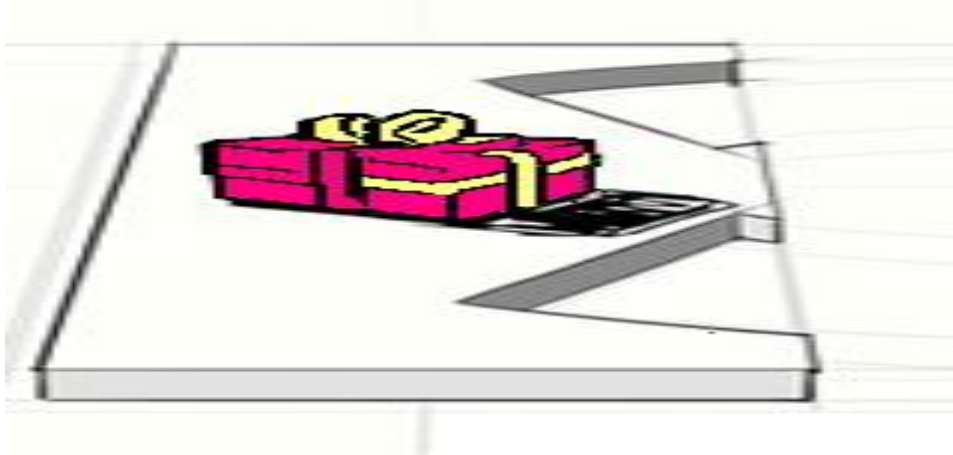
¿Qué paquetes de producto/servicio se está ofreciendo a cada segmento de clientes?

¿Qué necesidades se están logrando satisfacer

¿Cuál problema que se está ayudando a resolver?

¿Qué valor se está entregando a los clientes?

¿Cuáles son las características distintivas de la oferta?



Fuente: Business Model Generation

# 1. Propuesta de Valor

Micro negocios potencia

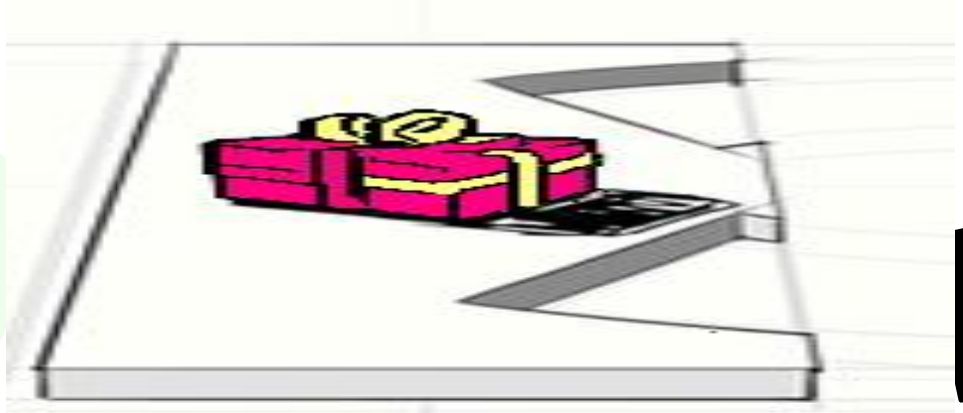
MEJOR DISEÑO

MAYOR ACCESIBILIDAD

USABILI-DAD

MENOR PRECIO

CONVENIEN-CIA



MEJOR RENDIMIENTO Ó DESEMPEÑO

REDUCCIÓN DE COSTOS

STATUS

HECHO A LA MEDIDA

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

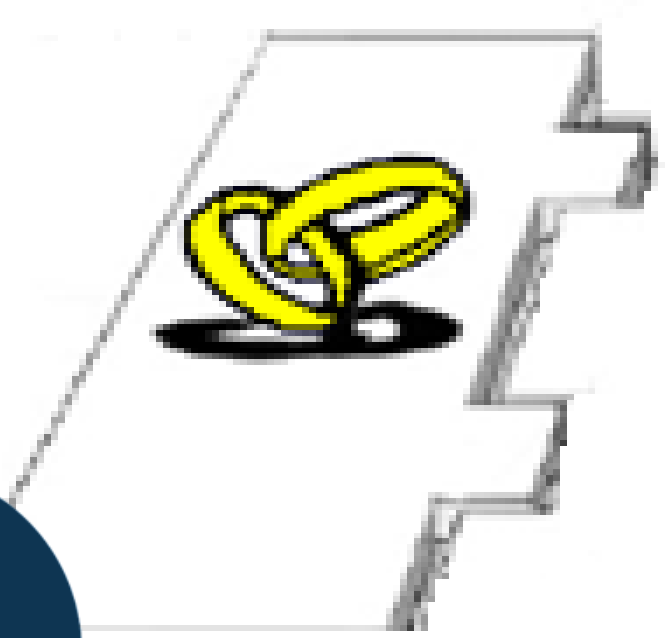
incubar

# Propuesta de Valor

Micro negocios potencia

**Una propuesta de valor debe desarrollarse alrededor de las razones que tiene el cliente para tomar una decisión de compra, son estas razones las que determinan las ventajas competitivas futuras de los nuevos negocios.**

**Algunas razones que reflejan lo que el cliente valora para decidir**



Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! incubar

# Propuesta de Valor

- ✓ **Calidad: El concepto implica dos aspectos.**
  - **Mayor confiabilidad: fenómeno que se relaciona con el proceso de producción.**
  - **Mayor nivel de desempeño: se refiere a una propiedad, atributo o característica del producto que el cliente valora, y que satisface determinadas necesidades que no lo hacen los productos de la competencia o si lo hacen en un nivel inferior. Satisfacer necesidades o mejorar el nivel de satisfacción se puede lograr mediante la utilización de una nueva tecnología o una mejorada.**

- ✓ **Disponibilidad: Si todos los demás aspectos son similares/iguales el cliente preferirá el producto que ofrezca una disponibilidad más rápida.**

# Propuesta de Valor

- ✓ **Servicio al cliente: El servicio al cliente aumenta la utilidad del producto o las relaciones sociales que complementan su venta o uso.**
- ✓ **Atractivo especial: Abarca el estilo y comprende un aspecto estético. El diseño atractivo puede ser funcional siendo la funcionalidad misma un atractivo.**
- ✓ **Conocimiento: Cuando un cliente conoce más de un producto que de las alternativas de la competencia lo elige por el nivel de seguridad que ofrece el conocimiento.**
- ✓ **Estabilidad: La estabilidad de las relaciones a largo plazo puede ser un factor de compra (relación entre el cliente y el proveedor).**
- ✓ **Otras ventajas: Factores psicológicos, políticos, ideológicos más que racionales.**

Micro negocios potencia

https://www.youtube.com/watch?v=y5JFQcAgeRw



Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Modelo de negocio

Describa los diferentes grupos de personas u organizaciones - clientes para la oferta realizada

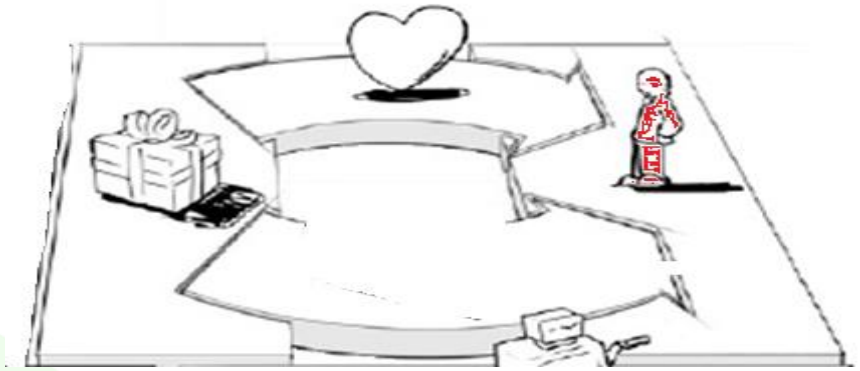
La segmentación de clientes…

Sirve para diseñar una estrategia de mercadeo específica, y por tanto, más eficaz para los distintos segmentos.

Con el producto o servicio se debe lograr satisfacer una necesidad del cliente de la forma más exacta y eficaz posible.

Segmentos de clientes

# Modelo de negocio



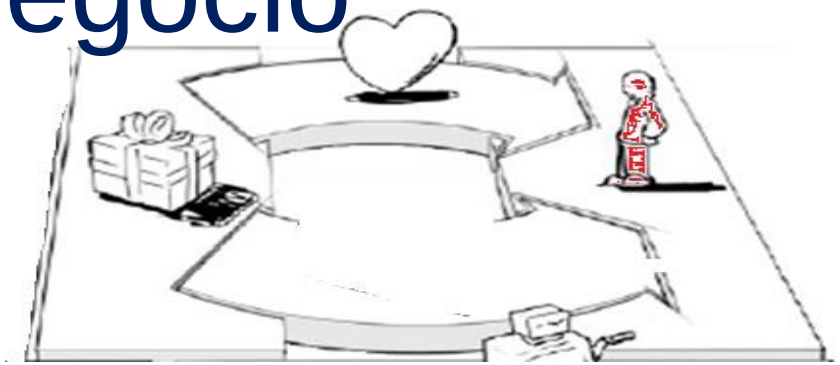
Un grupo de consumidores representa segmentos diferentes si:

- Sus necesidades requieren y justifican una oferta diferente
- Son alcanzados a través de diferentes canales de distribución
- Requieren diferentes tipos de relaciones
- Tiene rentabilidades muy diferentes
- Están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta.

Segmentos de clientes

Tomado y adaptado de Business Model Generation.

# Modelo de negocio



El ejercicio se facilita si se tiene en cuenta que existen diferentes tipos de segmentos:

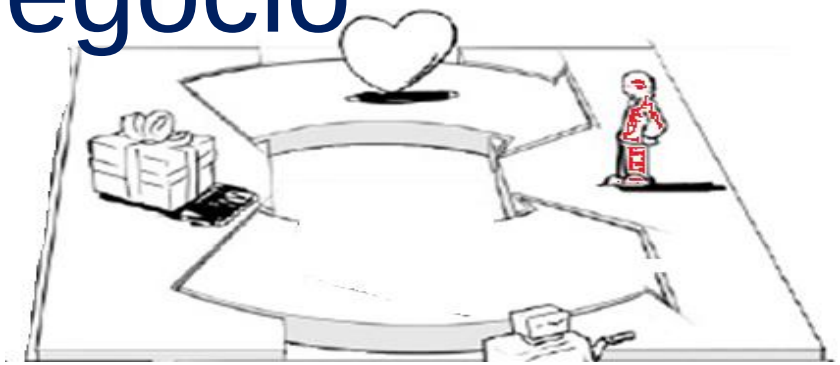
- **Mercados de consumo masivo:** No se distingue diferencias entre segmentos de clientes. La propuesta de valor, los canales de distribución y las relaciones con los clientes se enfocan en un gran grupo de clientes con necesidades y problemas muy similares.

- **Nichos de mercado:** La oferta en este acaso se concentra en la atención de grupos de clientes específicos y especializados. La propuesta de valor, los canales de distribución y las relaciones con los clientes se adaptan a los requerimientos específicos del nicho de mercado.

Segmentos de clientes

Tomado y adaptado de Business Model Generation.

# Modelo de negocio



Micro negocios potencia

El ejercicio se facilita si se tiene en cuenta que existen diferentes tipos de segmentos:

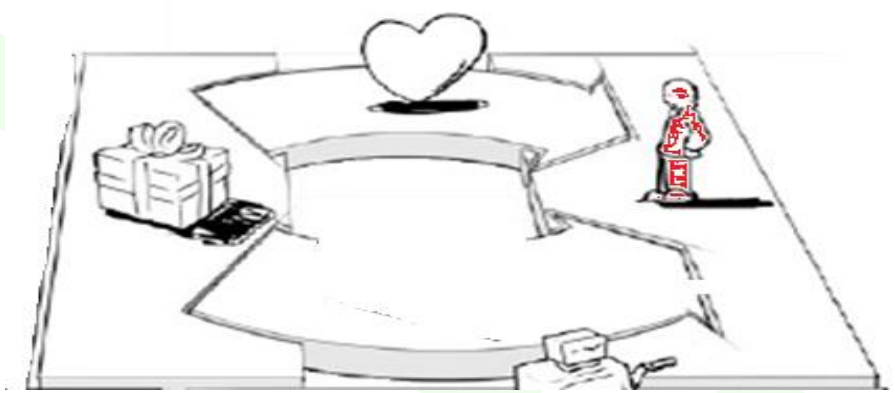
- **Segmentos de clientes:** Algunos modelos de negocio distinguen entre diferentes segmentos de clientes cuando sus necesidades y problemas son ligeramente diferentes.

- **Diversificado:** Una empresa puede atender a un grupo de segmentos diversificado, si sus necesidades o problemas son sustancialmente diferentes.

Segmentos de clientes

Tomado y adaptado de Business Model Generation.

# Modelo de negocio



- ✓¿A qué tipo de segmentos de clientes está dirigida la oferta: mercado masivo, nicho de mercado, segmento especifico o segmento diversificado?
- ✓¿Qué tipo de clientes se desarrollan con el modelo de negocio?
- ✓¿Quiénes son nuestros clientes más importantes ?

- MASIVO
- NICHO
- SEGMENTADO
- DIVERSIFICADO

Micro negocios potencia

Bancolombia

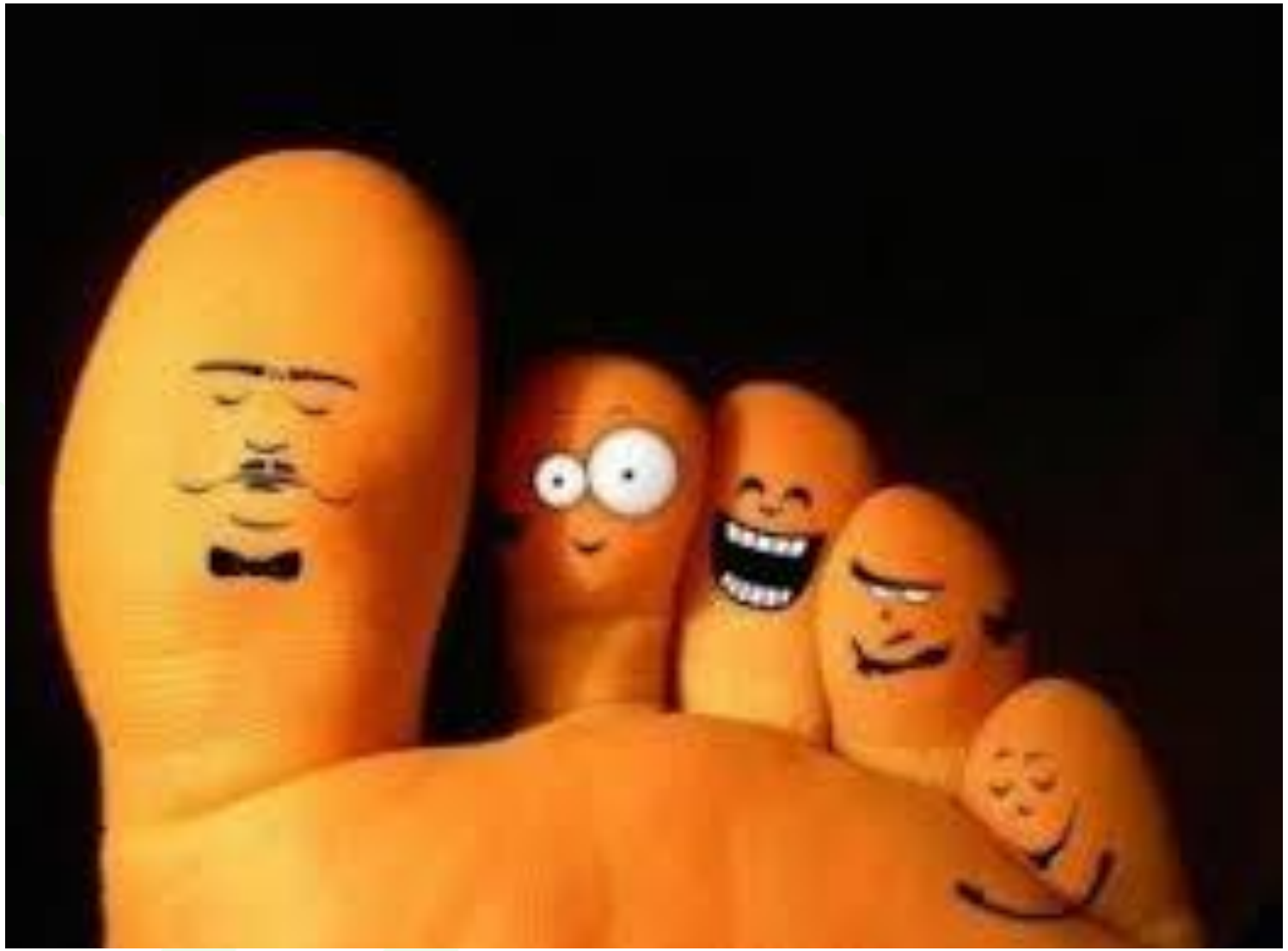
éxito

amazon.com

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar



Micro negocios potencia

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

# CLIENTES

Micro negocios potencia






Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# BENEFICIO

Micro negocios potencia









Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Segmentos de Clientes

¿A quiénes les estoy creando valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?



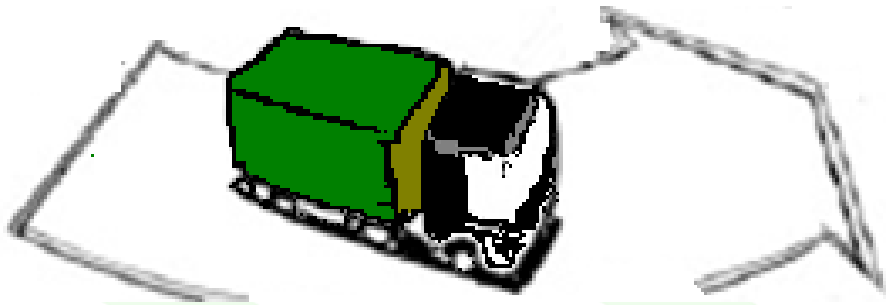







Fuente: Business Model Generation

# Modelo de Negocio



Micro negocios potencia

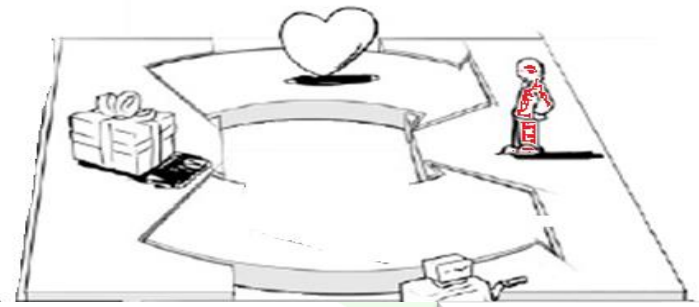
Describe cómo la empresa se comunica y llega al segmento de clientes con la propuesta de valor

- ✓ ¿A través de qué canales se está contactando a los clientes?
- ✓ ¿con cuáles se trabaja mejor y porqué?

## Canales de distribución y comunicación

Alcaldía de Manizales · MANIZALES AVANZA ¡VAMOS! · incubar

# Modelo de negocio



Para cada producto o servicio identificado hay que definir el canal para su distribución adecuada, teniendo en cuenta que existen diferentes tipos de canales y diferentes fases para su desarrollo:

## Canales de distribución y comunicación

# Modelo de negocio

| | | TIPOS DE CANALES | FASES PARA SU DESARROLLO | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Propio | Directo | Fuerza de ventas<br>Sitio web<br>Tiendas propias | 1. Como hacemos conciencia acerca de la existencia de nuestros P / S | 2. Como hacemos que nuestros clientes evalúen nuestra oferta | 3. Como facilitamos la compra |
| Terceros | Indirecto | Tiendas de socios<br>Mayoristas | 4. Entrega, como se ofrece el valor propuesto a los clientes | 5. Como incrementamos el valor del producto vendido | |

# VIDEO

Micro negocios potencia

https://www.youtube.com/watch?v=GV_2xV-ZIYE

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Canales de Distribución

¿A través de qué canales llegamos a nuestros segmentos de clientes?




Fuente: Business Model Generation

# VIDEO

Micro negocios potencia

https://www.youtube.com/watch?v=H-0il0ieRIk

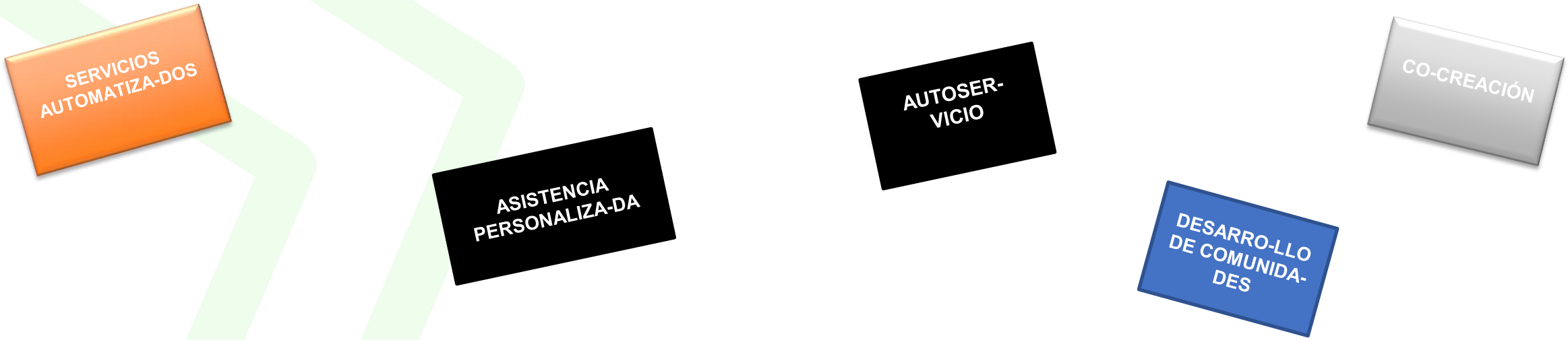
Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!
incubar

# Relación con el Cliente

Micro negocios potencia

¿Qué tipo de relaciones construimos con nuestros clientes?

¿Cuáles ya están establecidas?




Fuente: Business Model Generation

# Modelo de Negocios

✓¿Cómo se gana dinero con el modelo?
- venta de activos
- tarifa de uso, cuotas de suscripción, préstamos / alquiler/arrendamiento,
- concesión de licencias
- honorarios de corretaje
- publicidad

✓¿Qué mecanismos de fijación de precios utilizaremos?

Describe cómo se genera dinero con el modelo de negocio



Flujos de ingreso

# Modelo de Ingresos

¿Por qué valor generado estarán pagando mis clientes?

¿Con qué frecuencia y montos?

¿Cómo prefieren pagar?

SUSCRIPCIÓN

COMISIÓN POR VENTA

LICENCIA

LEASING

VENTAS DIRECTAS

ARRIENDO

PUBLICIDAD

Fuente: Business Model Generation

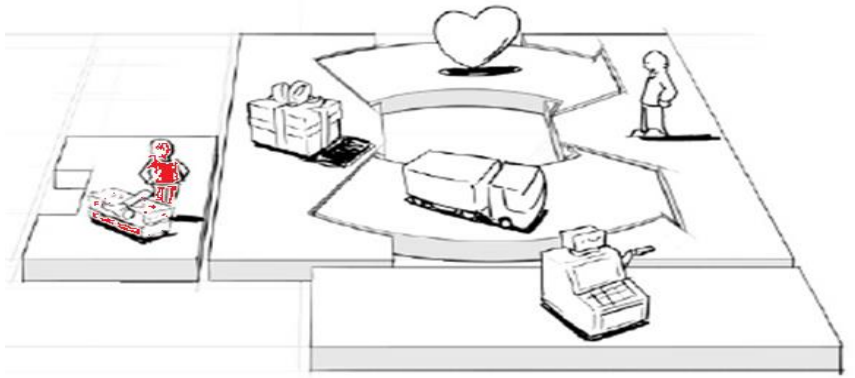
# Modelo de Negocio

¿Qué recursos claves

requiere nuestro modelo de Negocios?

Físicos
Intelectuales
Humanos
Financieros

Describa los activos más importantes para el desarrollo del  modelo de negocio



Recursos clave

# Recursos Clave

¿Qué recursos y capacidades requiere mi propuesta de valor?

... las relaciones con mis clientes?

... mis canales?

... mi modelo de ingresos?

FÍSICO

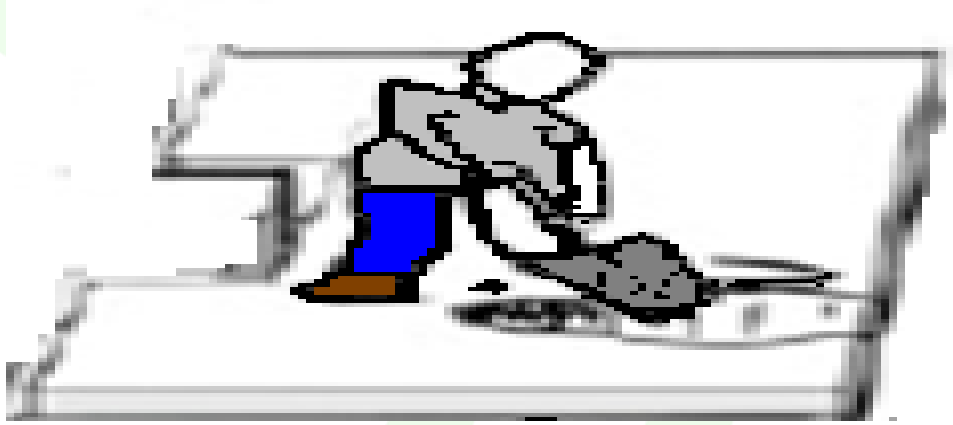
FINANCIEROS

INTELECTUALES

HUMANOS

Fuente: Business Model Generation

# Modelo de Negocio



¿Qué actividades clave requiere nuestro modelo de negocio?

Describa las cosas más importantes que debemos hacer para entregar la oferta de valor

## Actividades clave

# Actividades Clave

Micro negocios potencia

¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?

... mis canales?

... las relaciones con mis clientes?

... mi modelo de ingresos?

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

PLATAFORMAS

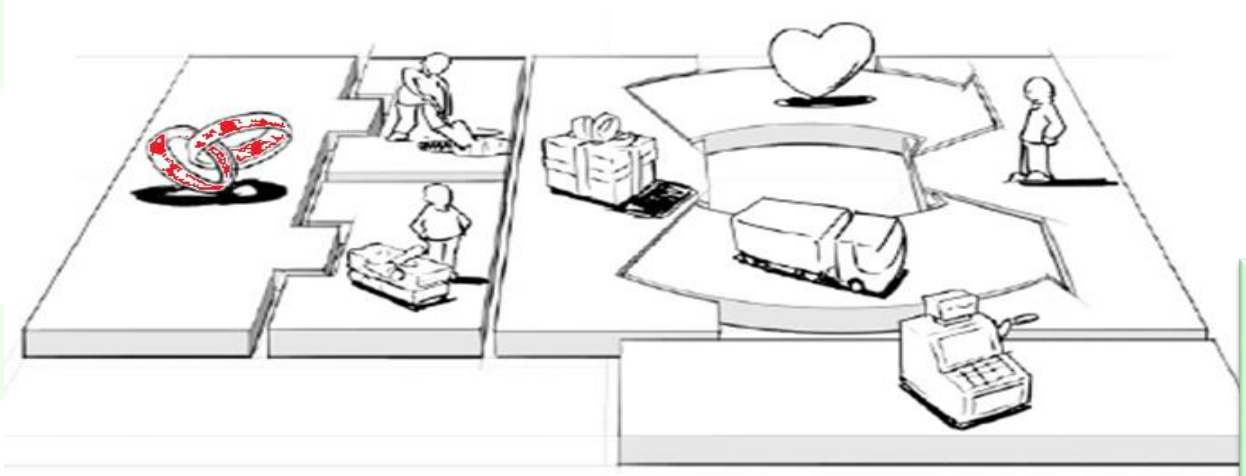
AGREGACIÓN DE VALOR

REDES

MANTENIMIENTO

Fuente: Business Model Generation

# Modelo de Negocio



Describe la red de socios y proveedores que hacen posible el modelo de negocio

¿Quiénes son nuestros aliados claves?
¿Quiénes son nuestros proveedores claves?
¿Qué recursos claves adquirimos de los aliados?
Cuáles de las actividades claves son realizadas por los aliados?

Red de Partners (socios estratégicos)

# Redes de Aliados Clave

¿Quiénes son aliados y proveedores clave?

¿Qué recursos clave entregan?

¿Qué actividades clave realizan?

REDUCCIÓN DE INCERTIDUMBRE

REDUCCIÓN DE RIESGO

CORE DEL NEGOCIO

OUTSOUR-CING

Fuente: Business Model Generation

# Modelo de Negocio



¿Cuáles son los costos más importantes en relación a nuestro modelo de negocio?
Cuáles recursos claves son más caros?
¿Cuáles actividades claves son más caras?

Describa los costos incurridos para operar el modelo de negocios

# Estructura de Costos

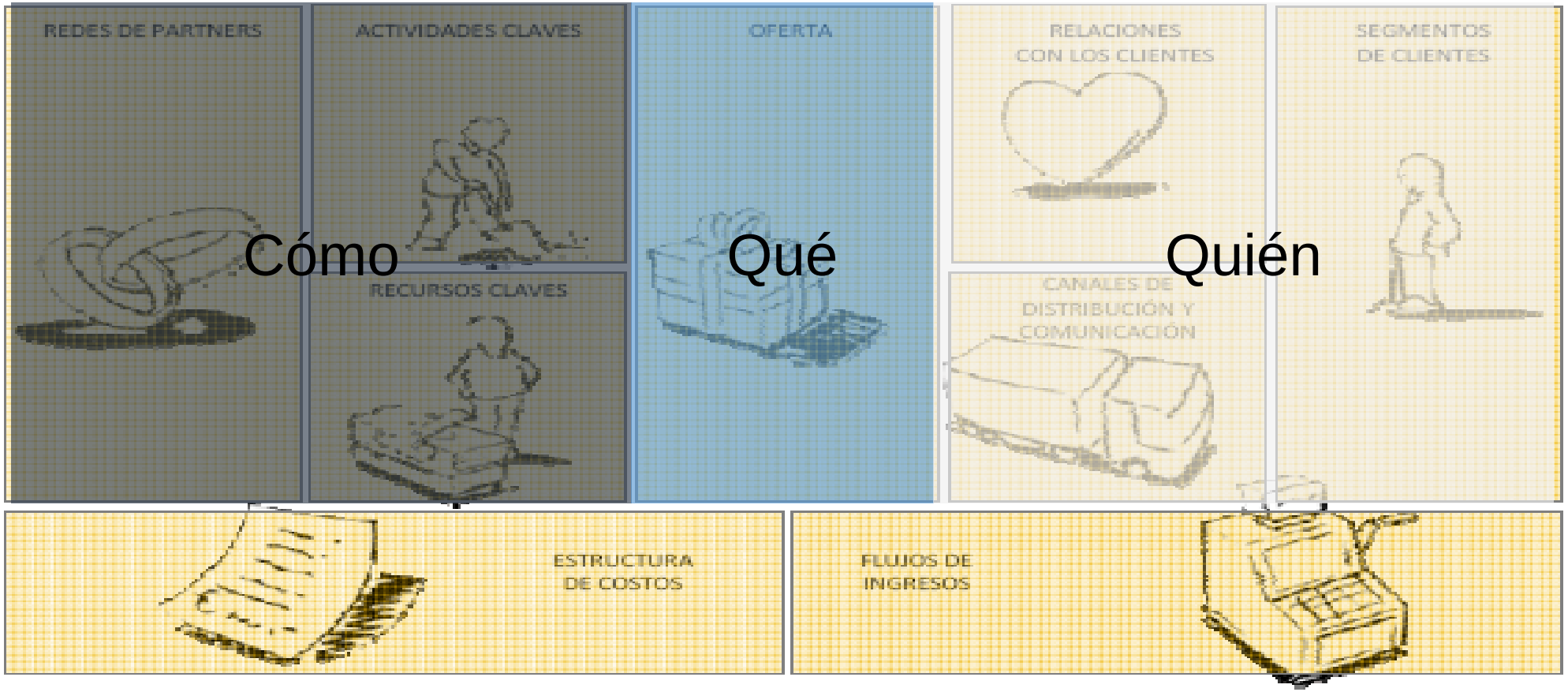
¿Qué recursos clave son los más costosos?

¿Qué actividades clave son las más costosas?




Fuente: Business Model Generation

# Lienzo para diseñar el modelo de negocio





**SOCIOS CLAVES:**

Nuestros socios claves?
Nuestros proveedores claves?

- Que recursos clave estamos adquiriendo de S.C.

Que actividades realizan nuestros S.C.
Motivación para realizar alianzas.
Optimización y economía.
Reducir riesgos e incertidumbre.
Adquisición de recursos y actividades particulares.

**ACTIVIDADES CLAVE:**

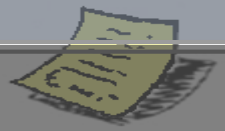
Para:
Nuestra propuesta de valor? Nuestros canales?
Nuestras relaciones con los clientes?
Nuestras fuentes de ingresos?

Cómo



RECURSOS CLAVE:
Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingreso? Recursos Físicos, Intelectuales, )Marcas y patentes, derechos de autor, datos)Humanos y Financieros.





ESTRUCTURA DE COSTOS: Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio? Cuáles recursos claves son los más costosos? Cuáles actividades claves son las más costosas? propuesta de valor enfocada al valor; a la creación de valor; a los costos Fijos; costos variables.



**PROPUESTA DE VALOR:**
Qué valor estamos entregando a los clientes? Cuál problema estamos ayudando a resolver? Qué necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Qué

**RELACIÓN CON CLIENTES:**
Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Establecida? Costos?





CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN:
A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados ? Cómo los estamos alcanzando ahora? Cómo están integrados nuestros canales? ENTREGA: Cómo proveemos servicios postventa, Cómo estamos entregando propuesta de valor a los clientes. COMPRA: Cómo podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos.

Quién



**SEGMENTOS DE CLIENTES:**
¿A qué tipo de segmentos de clientes se orienta la oferta: mercado masivo, nicho de mercado, segmento especifico o segmento diversificado?
¿Qué características tienen los clientes en cada segmento?
¿Quiénes pueden ser nuestros más importantes clientes?

$

FUENTES DE INGRESOS: Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente porque se paga? Cómo están pagando? Cómo prefieran pagar? Cuanto aporta cada fuente de ingreso a los ingresos generales?
FUENTES DE INGRESOS: TIPOS: Venta de activos, cargo por usos, cargo por suscripción, prestamo/alquiler/arrendamiento/licensamiento. Cargo de corretaje, publicidad. PRECIOS FIJOS: PRECIOS DINÁMICOS: Negociación,



# Lienzo para diseñar tu Modelo de Negocio

Micro negocios potencia

¿ ?



Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar

# Micro negocios potencia

"POTENCIA TU NEGOCIO, IMPULSA LA CIUDAD"

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡VAMOS!

incubar