GEE-1042 ASESORIA FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIO CAFÉ Y MÁS

Guardar | Marcar como terminado | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Proceso | Asignar | Agregar a la cola | Compartir

# GEE-1042 ASESORIA FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIO CAFÉ Y MÁS : Guardado

Tarea · Tarea

Lina Margarita Durango Petro
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

| | | |
|---|---|---|
| Tipo de reporte de tiempo | * | Asesoría |
| Asunto | * | GEE-1042 ASESORIA FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIO CAFÉ Y MÁS |
| Regional | * | 44 Guajira |
| Centro | * | 44-Centro Agroempresarial y Acuícola |

9524

| | | |
|---|---|---|
| Orientador | * | lmdurango@sena.edu.co |

| | |
|---|---|
| Nombres | Lina Margarita |
| Apellidos | Durango Petro |

## Datos de asesoría

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Cliente / UP | * | CAFÉ Y MÁS | Contacto | * | Alida Josefa brito diaz |
| Tipo de contacto | * | En el centro (cara a cara) | Tipo de sesión | * | Seguimiento |
| Canal de atención | * | Presencial | Programa | * | Emprendimiento |
| Área de asesoría | * | Administración de Empresas | Asesoría para | * | Creación de Empresa FE |
| Sociedades BIC | * | No | Ayuda adicional | * | Asistencia Gerencial |
| Economía popular | * | No | | | |

| | | |
|---|---|---|
| Fecha realización | * | 15/11/23 3:00 PM |
| Tiempo | | 2 horas |

2,00

## Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

**1. Inicio de la reunión**

**El día 15 de noviembre, siendo las 3:00 pm, en la oficina SBDC FONSECA, se lleva a cabo reunión con la emprendedora Alida Josefa Brito, en la asesoría para la formulación de su Plan de Negocio Café y Más.**

**2. Desarrollo de la reunión**

**Como primer momento se realizó una revisión de la información que se debía diligenciar en el Formato Word que llevan los emprendedores antes de subir la información en la plataforma y que quedó pendiente en el encuentro anterior.**

**1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:**

**2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?**

**3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio**