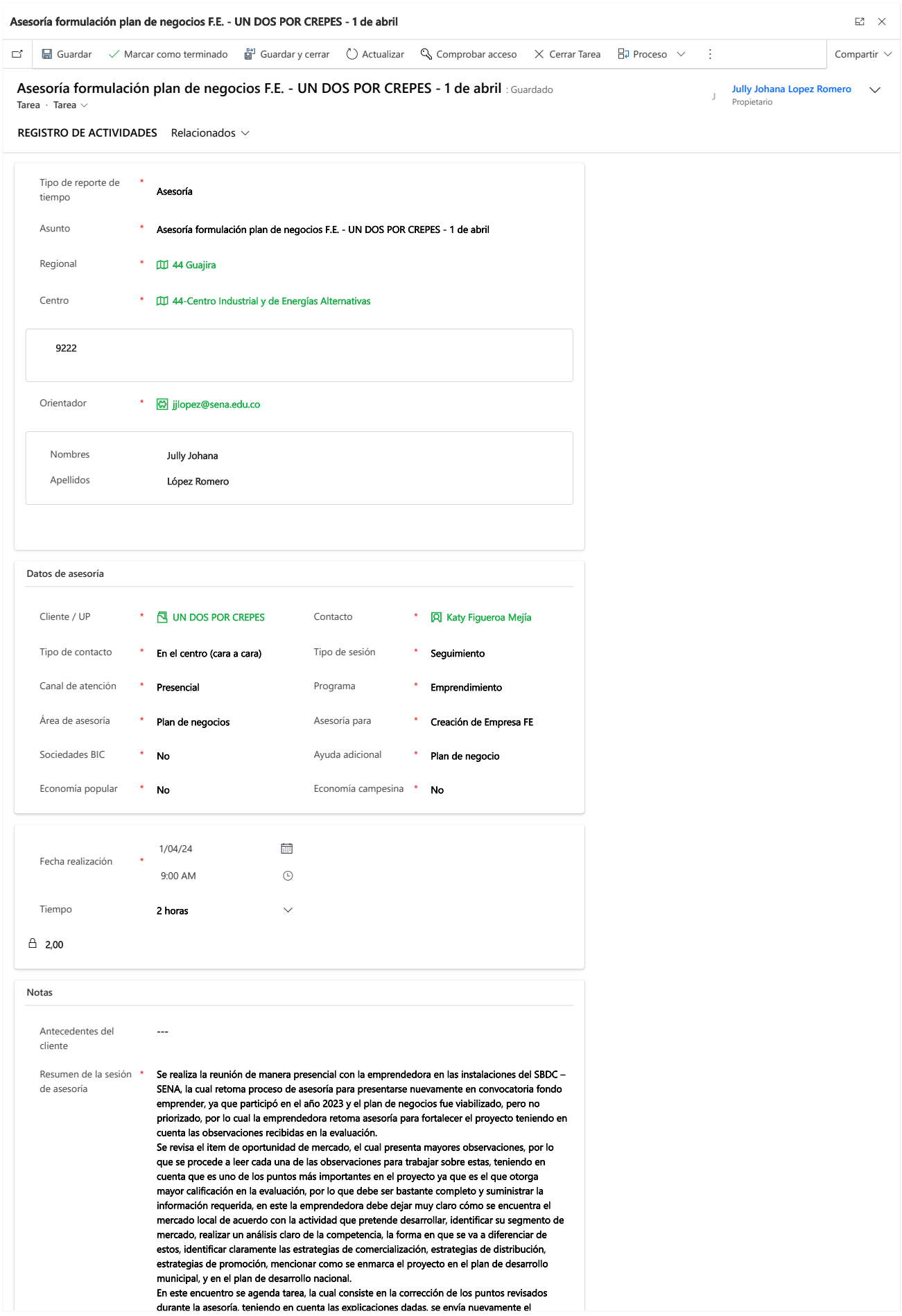

Asesoría formulación plan de negocios F.E. - UN DOS POR CREPES - 1 de abril
Guardar
Marcar como terminado
Guardar y cerrar
Actualizar
Comprobar acceso
Cerrar Tarea
Proceso
Compartir
Asesoría formulación plan de negocios F.E. - UN DOS POR CREPES - 1 de abril : Guardado
Tarea · Tarea
Jully Johana Lopez Romero
Propietario
REGISTRO DE ACTIVIDADES
Relacionados
Tipo de reporte de tiempo * Asesoría
Asunto * Asesoría formulación plan de negocios F.E. - UN DOS POR CREPES - 1 de abril
Regional * 44 Guajira
Centro * 44-Centro Industrial y de Energías Alternativas
9222
Orientador * jjlopez@sena.edu.co
Nombres Jully Johana
Apellidos López Romero
Datos de asesoría
Cliente / UP * UN DOS POR CREPES
Contacto * Katy Figueroa Mejía
Tipo de contacto * En el centro (cara a cara)
Tipo de sesión * Seguimiento
Canal de atención * Presencial
Programa * Emprendimiento
Área de asesoría * Plan de negocios
Asesoría para * Creación de Empresa FE
Sociedades BIC * No
Ayuda adicional * Plan de negocio
Economía popular * No
Economía campesina * No
Fecha realización * 1/04/24
9:00 AM
Tiempo 2 horas
2,00
Notas
Antecedentes del cliente ---
Resumen de la sesión de asesoría * Se realiza la reunión de manera presencial con la emprendedora en las instalaciones del SBDC – SENA, la cual retoma proceso de asesoría para presentarse nuevamente en convocatoria fondo emprender, ya que participó en el año 2023 y el plan de negocios fue viabilizado, pero no priorizado, por lo cual la emprendedora retoma asesoría para fortalecer el proyecto teniendo en cuenta las observaciones recibidas en la evaluación.
Se revisa el item de oportunidad de mercado, el cual presenta mayores observaciones, por lo que se procede a leer cada una de las observaciones para trabajar sobre estas, teniendo en cuenta que es uno de los puntos más importantes en el proyecto ya que es el que otorga mayor calificación en la evaluación, por lo que debe ser bastante completo y suministrar la información requerida, en este la emprendedora debe dejar muy claro cómo se encuentra el mercado local de acuerdo con la actividad que pretende desarrollar, identificar su segmento de mercado, realizar un análisis claro de la competencia, la forma en que se va a diferenciar de estos, identificar claramente las estrategias de comercialización, estrategias de distribución, estrategias de promoción, mencionar como se enmarca el proyecto en el plan de desarrollo municipal, y en el plan de desarrollo nacional.
En este encuentro se agenda tarea, la cual consiste en la corrección de los puntos revisados durante la asesoría. teniendo en cuenta las explicaciones dadas. se envía nuevamente el