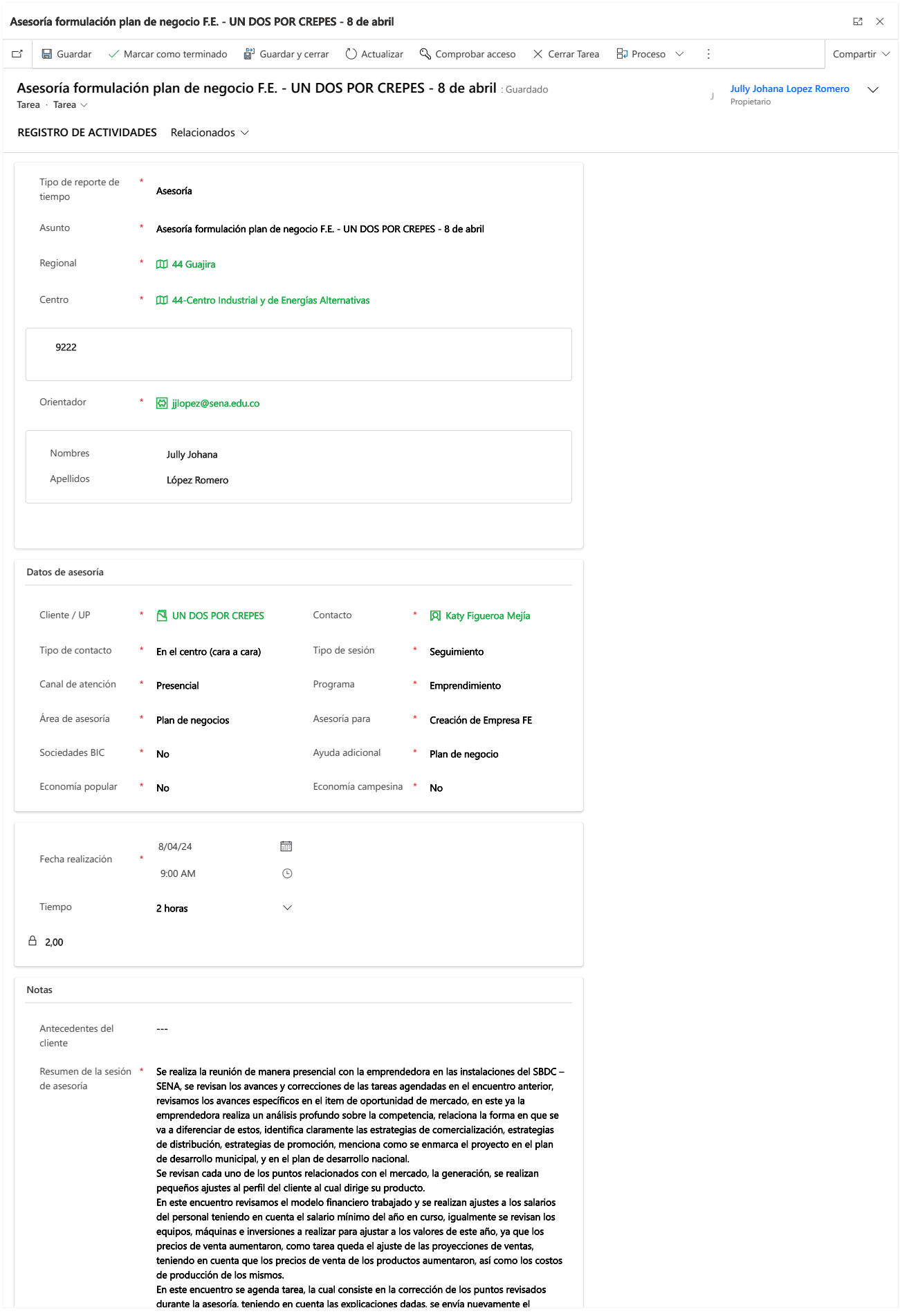

Asesoría formulación plan de negocio F.E. - UN DOS POR CREPES - 8 de abril
Guardar
Marcar como terminado
Guardar y cerrar
Actualizar
Comprobar acceso
Cerrar Tarea
Proceso
Compartir
Asesoría formulación plan de negocio F.E. - UN DOS POR CREPES - 8 de abril : Guardado
Tarea · Tarea
Jully Johana Lopez Romero
Propietario
REGISTRO DE ACTIVIDADES
Relacionados
Tipo de reporte de tiempo * Asesoría
Asunto * Asesoría formulación plan de negocio F.E. - UN DOS POR CREPES - 8 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 * 8/04/24
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, se revisan los avances y correcciones de las tareas agendadas en el encuentro anterior, revisamos los avances específicos en el item de oportunidad de mercado, en este ya la emprendedora realiza un análisis profundo sobre la competencia, relaciona la forma en que se va a diferenciar de estos, identifica claramente las estrategias de comercialización, estrategias de distribución, estrategias de promoción, menciona como se enmarca el proyecto en el plan de desarrollo municipal, y en el plan de desarrollo nacional.
Se revisan cada uno de los puntos relacionados con el mercado, la generación, se realizan pequeños ajustes al perfil del cliente al cual dirige su producto.
En este encuentro revisamos el modelo financiero trabajado y se realizan ajustes a los salarios del personal teniendo en cuenta el salario mínimo del año en curso, igualmente se revisan los equipos, máquinas e inversiones a realizar para ajustar a los valores de este año, ya que los precios de venta aumentaron, como tarea queda el ajuste de las proyecciones de ventas, teniendo en cuenta que los precios de venta de los productos aumentaron, así como los costos de producción de los mismos.
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