Asesoría formulación plan de negocio F.E. - WISH RESTAURANTE - 8 de abril

Guardar | Marcar como terminado | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Proceso | Compartir

Asesoría formulación plan de negocio F.E. - WISH RESTAURANTE - 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. - WISH RESTAURANTE - 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	*	WISH	Contacto	*	Lauren Pimienta Quintero
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 3:00 PM
Tiempo		2 horas

2,00

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	1. Asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender. Se realiza la reunión de manera presencial con la emprendedora en las instalaciones del SBDC – SENA, se procede a revisar los avances enviados, se revisa el cargue de los avances presentados en plataforma a la fecha, el cual no fue mucho, la emprendedora menciona que ha tenido dificultad porque la plataforma cierra y no le guarda la información, igualmente que la página la saca mucho durante el proceso de cargue, se explica el proceso de cargue el cual debe ser rápido e ir dando guardar a la información para que esta no se borre y que no se debe dejar mucho tiempo inactiva la página porque se cierra. Se explica algunos puntos a reforzar, como la oportunidad de mercado, el cual es fundamental en el proceso de evaluación ya que es el punto más completo y el que aporta mayor calificación en la evaluación, en este la emprendedora debe incluir las estrategias de mercadeo a implementar durante el proceso de puesta en marcha, así como las estrategias de distribución, promoción y comercialización; se debe fortalecer el análisis de la competencia y mencionar el factor diferencial que va atener con respecto a lo que se encuentra actualmente en el mercado. Se explica el modelo financiero, para realizar las proyecciones de ventas de cada uno de los productos, realizar el cuadro de costos por producto y relacionar los gastos administrativos, esto con el fin de alimentar el modelo financiero e ir alimentando la información financiera en la