ACTA No. GEE-836			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORÍA EN LA FORMULACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER.			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 26 de julio de 2024	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** **5:**00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – SENA.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira/Centro Industrial y de Energías Alternativas CIEA. -	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Revisión del avance en el desarrollo del plan de negocio.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

- Revisar con el emprendedor el desarrollo de las correcciones y los avances en los puntos explicados en nuestra asesoría del 12/07/2024

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Es importante mencionar que el emprendedor avanzado en los siguientes puntos de su plan de negocio:

- Tendencia de crecimiento del mercado: Ha identificado y analizado las tendencias actuales de crecimiento en el mercado de la industria musical, demostrando un entendimiento profundo de las oportunidades y desafíos que este sector presenta.
- Análisis de la competencia: Realizó un análisis exhaustivo de la competencia, evaluando criterios clave como la calidad del servicio, el portafolio de productos, precios, ubicación y estrategias de marketing, lo que le ha permitido identificar áreas de mejora y oportunidades para diferenciarse en el mercado.
- Alternativa o solución propuesta: Describió detalladamente la solución innovadora que propone para satisfacer las necesidades del mercado, destacando cómo su propuesta agrega valor y responde a las demandas específicas de sus clientes potenciales, asegurando la viabilidad y éxito del negocio.
- Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto: Hace falta demostrar la metodología utilizada para validar la aceptación en el mercado del proyecto de estudio musical y explicar mejor los resultados obtenidos. Es necesario detallar cómo se realizaron las encuestas y entrevistas a posibles clientes.
- Avance en la puesta en marcha del proyecto: Ha detallado el progreso en los aspectos técnico-productivo, comercial y legal, asegurando que cada área esté alineada con los objetivos del negocio y en camino hacia la implementación exitosa.

- Elaboración de fichas técnicas: Ha desarrollado fichas técnicas detalladas para cada uno de los productos y servicios que componen el portafolio del estudio, describiendo sus características, beneficios y especificaciones técnicas.
- Estrategia de generación de ingresos: Ha definido una estrategia clara para la generación de ingresos, identificando las principales fuentes de ingreso y los métodos para maximizar la rentabilidad del estudio.
- Condiciones comerciales: Ha descrito las condiciones comerciales aplicables al portafolio de productos, incluyendo precios, términos de pago, y condiciones de venta, asegurando que sean competitivas y atractivas para los clientes potenciales.

CONCLUSIONES

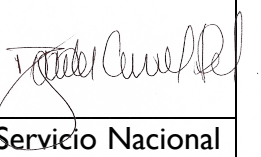
En conclusión, el emprendedor ha avanzado significativamente en la formulación y desarrollo de su proyecto de estudio musical, resolviendo de manera exitosa aspectos cruciales para su puesta en marcha. Ha demostrado una sólida comprensión y planificación en áreas técnicas, comerciales y legales, así como en la elaboración de fichas técnicas y estrategias de generación de ingresos. Además, ha definido condiciones comerciales competitivas, lo que refuerza la viabilidad y potencial de éxito del negocio. Estos logros reflejan un compromiso y enfoque claros, posicionando el proyecto en una posición favorable para su ejecución y crecimiento en el mercado.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago	16/08/2024	Francisco Javier Bolívar Macea	
Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos	16/08/2024	Francisco Javier Bolívar Macea	

y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.			
Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.	16/08/2024	Francisco Javier Bolívar Macea	
Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.	16/08/2024	Francisco Javier Bolívar Macea	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Francisco Javier Bolívar Macea	**Emprendedor**	**SI**	**N/A**	
Jaider Curiel De Luque	**SBDC - SENA**	**SI**	**N/A**	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS



Fuente: Curiel Jaider (26 de julio de 2024). Reunión de asesoría formulación plan de negocio Fondo Emprender.