ACTA No. GEE-859			
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:** 10:30 AM	**HORA FIN:** 12:00 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:

Revisión de los siguientes puntos:

1. ¿Quién es el protagonista?
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?
4. Realice un análisis de la competencia.
5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta.
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?
7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.
8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Protagonista del proyecto: Se identificó claramente quién es el protagonista del proyecto, estableciendo un enfoque claro en los niños y las familias como el público principal.

Necesidades de los clientes: Se analizaron y definieron las necesidades clave que se espera satisfacer, enfocándose en proporcionar un espacio seguro, educativo y recreativo para los niños, que también permita a los padres disfrutar de un ambiente cómodo y atractivo.

Tendencia de crecimiento del mercado: Se describió la tendencia de crecimiento en el mercado del entretenimiento infantil, destacando el aumento en la demanda de espacios recreativos y educativos de alta calidad.

Análisis de la competencia: Se realizó un análisis detallado de la competencia, identificando los actores clave en el mercado y evaluando sus fortalezas y debilidades en comparación con la propuesta del parque infantil.

Propuesta de solución: Se propuso una solución innovadora para satisfacer las necesidades del mercado, integrando elementos diferenciadores como actividades educativas, zonas temáticas y servicios adicionales que mejoran la experiencia de los visitantes.

Validación de mercado: La aceptación del proyecto en el mercado fue validada mediante una metodología que incluyó encuestas a padres y tutores, visitas a parques infantiles existentes, y análisis de tendencias de consumo, mostrando resultados positivos que indican un fuerte interés en la propuesta.

Avance en la puesta en marcha: Se detalló el avance logrado hasta la fecha en aspectos técnico-productivos, comerciales y legales, asegurando que el proyecto está bien encaminado para su implementación.

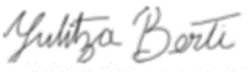
Ficha técnica del portafolio: Se elaboraron las fichas técnicas para cada uno de los productos y servicios que compondrán el portafolio del parque infantil, proporcionando una visión clara de la oferta y sus características distintivas.

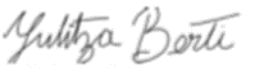
Se continuo con la explicación del desarrollo del plan de negocio para que la emprendedora pudiera continuar con el mismo.

CONCLUSIONES

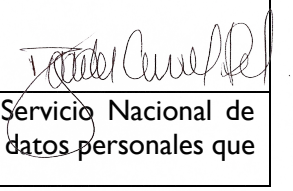
La emprendedora ha avanzado significativamente en el desarrollo del plan de negocio para el parque infantil, identificando con claridad al público objetivo, analizando el crecimiento del mercado y la competencia, y proponiendo una solución innovadora. Además, se validó la aceptación del proyecto en el mercado y se detallaron los avances en aspectos técnicos, comerciales y legales. Con estas bases sólidas, el proyecto está bien encaminado para continuar hacia las siguientes fases, asegurando su viabilidad y éxito.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.	23/08/2024	Yulitza Georgette Berti Ávila	
Describa las condiciones	23/08/2024	Yulitza Georgette Berti Ávila	

comerciales que aplican para el portafolio de sus productos			
Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago	23/08/2024	Yulitza Georgette Berti Ávila	
Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.	23/08/2024	Yulitza Georgette Berti Ávila	
Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.	23/08/2024	Yulitza Georgette Berti Ávila	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Yulitza Georgette Berti Ávila	**Emprendedora**	**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 inicio de asesoría formulación plan de negocio Fondo Emprender.