

Solo lectura: estado de este registro: Completado

Actualizar

Comprobar acceso

Proceso

Agregar a la cola

Detalles del elemento ...

Flujo

Plantillas de Word

Compartir

Asesoría formulación plan de negocios FE - LAVADOS Y SOLUCIONES JARC : Guardado

J

Jully Johana Lopez Romero

Propietario

Tarea · Tarea

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Datos de asesoría

Cliente / UP

*

Lavado y soluciones integrales JARC

Contacto

*

Josep Alfonso Rosado Cotes

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

*

11/09/24

10:00 AM

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 Empezar.

Se realiza proceso de asesoría en la formulación de plan de negocios de manera presencial, donde procedemos a revisar los avances enviados por el emprendedor y realizamos retroalimentación de los puntos trabajados hasta el momento, se realizan las observaciones correspondientes relacionadas con el cuadro de clientes, en donde se debe especificar información relevante indicando con cifras el número de turistas o visitantes que llegaron a la ciudad de Riohacha el último año, así mismo, se debe relacionar el número de hogares en la ciudad pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5, se recomienda al emprendedor realizar un buen estudio de la competencia para analizar los servicios que estos ofrecen, precios y equipos que utilizan en el desarrollo de su actividad, con el objetivo de identificar las debilidades y fortalezas de estos y además poder identificar cuál sería su factor diferencial para hacer atractivo su negocio.

Se realizó revisión del modelo de encuesta a aplicar al mercado potencial identificado sus necesidades, frecuencia de compra, donde adquiere y con quien los servicios actualmente, que desea encontrar en el mercado, etc.

Se revisa el punto de oportunidad de mercado, y se solicita agregar toda la información relacionada con las estrategias de comercialización, estrategias de promoción, estrategias de distribución a desarrollar, así mismo, se debe fortalecer con cifras de crecimiento del sector, aporte del sector al PIB nacional, relacionar cifras relacionadas con el mercado local además de profundizar un poco más sobre la dinámica local en donde se mencionen los diferentes actores del sector en el cual se encuentra inmerso el proyecto, se debe identificar claramente el componente de innovación, en donde está inmerso si en el concepto del negocio, en el producto o servicio o en el proceso, al identificarlo se debe explicar muy bien en que consiste y los beneficios que genera, se debe tener completa la información relacionando la forma en la que el proyecto se alinea a los planes de desarrollo nacional, departamental y municipal, así como el impacto que este proyecto generara con su puesta en marcha en la ciudad.

El emprendedor debe registrar en el avance comercial, quienes han sido sus principales clientes durante el tiempo que ha ofrecido sus productos, todo lo mencionado anteriormente es importante revisarlo de forma detenida y trabajar adecuadamente para poder seguir avanzando en el proceso y seguir las recomendaciones que se dan en las asesorías.