.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 30/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se identificaron las siguientes actividades: - Identificación del segmento de mercado actual, debido a los cambios generados en el consumo en la región. - Desarrollo de nuevas estrategias de comercialización de acuerdo con los segmentos identificado. - Identificación de estrategias de productos de acuerdo con la nueva línea de negocio planteada (procesos de producción de café).

Avance:
19/05/2024

Aun no se tienen avance en este punto.

20/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Segmentación de mercado:** A pesar de haber recibido ya el proceso de acompañamiento de OFF, el emprendedor manifestó su interés en realizar nuevamente la identificación de los segmentos de mercado, derivado de la nueva línea de negocio en la que quiere incursionar. Igualmente, se actualizarán los segmentos antes descritos. Se realizo un análisis inicial de los mismos como se evidencia a continuación:

Consumo Familiar (B2C - Business to Consumer): 1. Hogares: Consumidores individuales que compran hortalizas para uso doméstico. Este segmento puede ser subdividido en función de variables demográficas como edad, ingresos, tamaño del hogar y preferencias alimentarias (por ejemplo, consumidores que prefieren productos orgánicos). **2. Mercados locales y supermercados:** Canales de distribución minorista donde las familias compran sus hortalizas.

Restaurantes y Gastronomía (B2B - Business to Business): 1. Restaurantes y cafeterías: Negocios de comida que requieren un suministro constante de hortalizas frescas y de calidad. **2. Catering y eventos:** Empresas que organizan eventos y servicios de catering que necesitan hortalizas frescas para sus menús

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 30/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identificaron las siguientes actividades: - Revisión de los procesos de contratación del personal.

Avance:
19/05/2024

Aun no se tienen avance en este punto.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identificaron las siguientes actividades: - Apoyar al emprendedor en el desarrollo del modelo de negocio para la línea de producción de café, específicamente la trilla, tostion y molienda del mismo.

Avance:
19/05/2024

Aun no se tienen avance en este punto.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 30/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identificaron la siguientes actividades: - Análisis estructura de costos. - Análisis punto de equilibrio. - Explicación fuentes de financiación, requisitos y beneficios.

Avance:
19/05/2024

Aun no se tienen avance en este punto.

05/07/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

Fuentes de financiación: El emprendedor esta interesado en identificar las diferentes fuentes de financiación disponibles, en ese sentido se le explicas las siguientes:

1. **Financiación propia (bootstrapping):** Usar tus propios ahorros o ingresos para financiar tu negocio. Es común en las etapas iniciales.

2. **Familia y amigos:** Pedir préstamos o inversiones a familiares y amigos cercanos.

3. **Préstamos bancarios:** Obtener un préstamo tradicional de un banco. Esto puede requerir un plan de negocio sólido y garantías.

4. **Inversores ángeles:** Individuos adinerados que invierten su propio dinero en startups a cambio de participación en la empresa.

5. **Capital de riesgo (venture capital):** Firmas de inversión que proporcionan capital a startups con alto potencial de crecimiento a cambio de acciones.

6. **Crowdfunding:** Recaudar fondos a través de plataformas en línea como Kickstarter, Indiegogo o GoFundMe, donde muchas personas contribuyen con pequeñas cantidades de dinero.

7. **Subvenciones y ayudas gubernamentales:** Programas de gobierno que ofrecen financiación, a menudo sin necesidad de reembolso, para fomentar la creación de nuevas empresas.

8. **Aceleradoras e incubadoras:** Programas que proporcionan financiación, mentoría y recursos a startups a cambio de una participación en la empresa.

Según lo anterior, el emprendedor manifiesta el interés de participar en alguna de las revisadas, con respecto a fondo emprender manifiesta que quiere revisar como se formulan proyectos para acceder a programas gubernamentales.

Formulación de proyectos: Se le explica al emprendedor el proceso de formulación de proyecto con la Metodología General Ajustada que es el enfoque de los proyectos a presentar en lo público, se le explicaron los primeros módulos y se propone desarrollar a mayor profundidad el enfoque de cadena de valor del proyecto en la próxima reunión.

10/09/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Impacto de ventas:** Derivado del acompañamiento se identifican las ventas mensuales de la empresa en promedio, se realizó esta reunión para identificar en promedio las ventas desde el mes de mayo hasta el mes de agosto de la empresa. Recordar que a pesar de llevar registro

de venta por ser persona natural no debe llevar contabilidad por lo que no tiene el dato exacto. Se calculo como se evidencia continuación:

Mes

Ventas

Mayo

$ 1.500.000,00

Junio

$ 2.000.000,00

Julio

$ 2.500.000,00

Agosto

$ 4.500.000,00

Total

$ 10.500.000,00

De lo anterior se genera el impacto de ventas, se realizará el seguimiento hasta el mes de cierre del proceso de acompañamiento.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 30/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se identificaron la siguientes actividades: - Creación de redes sociales e identificación de estrategias de marketing digital.

Avance:
19/05/2024

Aun no se tienen avance en este punto.

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: