Plantilla- Proyecto Productivo 2024

emprendimiento (SENA SofiaPlus)

Escanea para abrir en Studocu

Studocu no está patrocinado ni avalado por ningún colegio o universidad.
Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

PLAN DE TRABAJO PROYECTO PRODUCTIVO- ETAPA PRÁCTICA AJUSTADO POR INSTRUCTOR CARLOS FERNANDO ARCHILA V:

_____

PLAN DE NEGOCIOS

PROYECTO _____

Nombre del Emprendedor(a)

_____

_____

Nombre de los Facilitadores – Asesores de apoyo

_____

_____

_____

_____

No. Ficha: _____

_____
Ciudad, Fecha

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

DATOS PERSONALES DEL (LOS) EMPRENDEDOR(S) DE APOYO

NOMBRE COMPLETO	EDAD	PERFIL	DIRECCIÓN RESIDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONOS FIJO Y CELULAR

IDEA DE NEGOCIO

MÓDULO I: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL E IMAGEN CORPORATIVA

1. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO - **–**

1.1.1 PANTALLAZO CONSULTA HOMONIMA ANTE CÁMARA DE COMERCIO

Link para la consulta: http://www.rues.org.co/RM



Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

OBJETIVOS

1.1.2 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO (Realice el grafico visto en el ambiente de aprendizaje pero aplicado a su proyecto)
1.1.3 OBJETIVO DEL PROYECTO PRODUCTIVO NEGOCIO (Realice el grafico visto en el ambiente de aprendizaje pero aplicado a su proyecto)

1.2 **MARCA PRODUCTO O SERVICIO**: mismo nombre de la empresa Y / o producto o servicio **–**

1.3 **LOGO** (Indicar si tiene creado el logo y qué ajustes propone como Asistente Administrativo o si debe crear uno nuevo y por qué)

1.4 **SLOGAN** - **–**

1.5 **DIRECCIÓN, TELÉFONO Y MUNICIPIO, COMUNA, BARRIO DONDE ESTARÁ UBICADA LA EMPRESA**: **–**

1.6 **SECTOR ECONÓMICO**: (Marque con una x)

COMERCIO		SERVICIOS		INDUSTRIA		AGROINDUSTRIA	

1.7 **ACTIVIDAD PRINCIPAL** (descripción) a que se dedica la empresa

1.8 **ANTECEDENTES O JUSTIFICACION DE LA EMPRESA** (Describa por qué considera importante y cuáles son las razones por las cuales quiere llevar a cabo esta idea de negocio (Experiencia, conocimiento en el sector, demanda insatisfecha, otras) **–**

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

1.9 **FACTOR CREATIVO O INNOVADOR DEL PROYECTO**: (Necesidad real a satisfacer, brecha de mercado, factores claves del éxito.)

1.10 **MISIÓN DE LA EMPRESA**: **–**

1.11 **VISIÓN DE LA EMPRESA–**

1.12 **VALORES CORPORATIVOS** - **–**

1.13 **PORTAFOLIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS (Anexe en este punto a defina si lo anexa al final de la plantilla el portafolio de Servicios, según los ejemplos vistos con su instructor)**_
(Describa cada uno de los productos o servicios a ofrecer, específicamente en cuanto a características físicas, empaque, diseño, peso, etc.)

1.14 **Pagina WEB** de su empresa. (debe contener: Quienes somos, la misión, visión, valores corporativos, marca, logo, slogan, productos y/o servicios a vender, contactos de la empresa)

1.15**. IMPACTOS**

Describa el Impacto Económico que genera el proyecto

Describa el Impacto Social que genera el proyecto

Describa el Impacto Ambiental que genera el proyecto

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

ESTUDIO TECNICO Y DE CAPITAL DE TRABAJO

1.16 PLANTILLA RECURSOS REQUERIDOS PARA EL ARRANQUE (Humanos, Físicos, Tecnológicos Y Financieros)

R.HUMANOS		R.FISICOS		R.TECNOLOGICOS		R.FINANCIEROS	
DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR
	$		$		$		$

MÓDULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2. ÁREA DE ESTRATEGIAS EN MARKETING

2.1 **ANÁLISIS DOFA –** Realice el cuadro según lo visto con el instructor en el ambiente de formación

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
FORTALEZAS	**AMENAZAS**

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

2.2. **ÁREA DE MERCADEO**: Realice una Encuesta por medio de un formulario google que contenga; mínimo 8 preguntas entre datos básicos del encuestado y sobre el posible interés que llegue a presentar por el producto, al segmento de mercado que apuntaría y responda las siguientes preguntas:

2.2.1 ¿**Cuál es la población y/o mercado objetivo**?

2.2.2 **Realice una encuesta** y **realice el trabajo de campo como mínimo con 10 encuestados por integrante de grupo** y según las indicaciones del instructor en el ambiente de aprendizaje ¿Explique q**ué hallazgos importantes identifico de la encuesta realizada**?. **Grafique y explique los gráficos** en caso de que sea requerido por el comité evaluador.

2.3. **ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN** (Describa como llegarán los productos o servicios al cliente final)

Actividad	Descripción	Responsable

Estrategia de Difusión (Publicidad): (Volantes, Afiches, Perifoneo, Cuñas radiales, Redes sociales, Publicidad Prensa, Pasacalles, Pagina web, Otros: Cuales)

Actividad	Descripción	Responsable

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

2.4. **COMPETENCIA**

¿Cuáles son sus competidores?

Variables de Evaluación	Competidor 1-nombre:	Competidor 2- Nombre:	Competidor 3- Nombre:
Precio			
Calidad del Producto o Servicio			
Valor Agregado			

Ventaja Comparativa de su proyecto frente a la competencia

2.5. **ESTRATEGIA DE SERVICIO AL CLIENTE**

2.5.1. **Elabore una base de datos de clientes que incluya**: Nombre, teléfono, dirección, fecha de cumpleaños, etc.
(Mínimo cinco por cada integrante del grupo)

2.5.2. **Protocolo de servicio: Realice** el **flujograma de atención al cliente** cara a cara según lo aprendido en formación Sena, donde especifique la atención en el servicio desde que el cliente llega al establecimiento hasta que se va como se muestra en la imagen.

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)



2.5.3. **PRODUCCIÓN DE DOCUMENTOS**: Elabore por lo menos cuatro formatos/plantillas en word que se utilizan generalmente en toda organización empresarial para el debido funcionamiento del área administrativa, que incluya todo lo aprendido en la GTC185. (ej: acta, carta, memorando, circular, sobre, constancias, etc)

MÓDULO III: ESTRUCTURA JURÍDICA

3. CONFORMACIÓN JURIDICA:

3.1 **CLASE DE EMPRESA**: marque con una x

PERSONA NATURAL	
PERSONA JURIDICA	
ONG	
INFORMAL	

3.2 **RÉGIMEN** marque con una x

REGIMEN SIMPLIFICADO NO RESPONSABLE DE IVA	
REGIMEN COMUN RESPONSABLE DE IVA	

3.3 DOCUMENTOS DE CONSTITUCIÓN LEGAL

Realice el Acta de inicio de la constitución de la empresa

Anexe todos los documentos y formatos que realizo para la formalización de la empresa

4. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y/O ÁREA DE PERSONAL INVOLUCRADO

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

4.1 Realice organigrama de la empresa, visionada a futuro donde incluya cargos necesarios para el debido funcionamiento administrativo. Anexe en seguida el manual de funciones realizado en el ambiente de formacion

Organigrama y Manual de funciones

MÓDULO IV: ESTRUCTURA DE COSTOS

4.2 **Plantilla recursos Humanos** – (Agregue las celdas que sean necesarias para relacionar el personal)

CARGO	EMPLEADOS	FUNCIONES O DEPARTAMENTO	Remuneración Mensual ($)	TIPO DE CONTRATO (Marque con una x)				
				Por obra o labor	A término fijo.	a término indefinido	de aprendizaje	Prestación de servicios
TOTALES								

5. Protocolo de PRODUCCION: Realice el **FLUJOGRAMA DE PRODUCCIÓN, s**egún las indicaciones del instructor en el ambiente de formación, donde especifique cada uno de los procesos o departamentos que hay en la planta de producción. (Explique desde la

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

llegada de Materias primas a el almacén, hasta la bodega de productos terminado). Ver el cuadro 2.5.2, pero aplicado a producción.

Flujograma de producción

5.1 COSTO UNITARIO

En el ambiente de aprendizaje entre todos elaboramos un formato que se adaptara a todo tipo de empresa y finalmente quedo el siguiente Cuadro el cual debes diligenciar aplicándolo a tu proyecto. (Aumente las celdas que sean necesarias)

CUADRO DE COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN **Empresa……** **Fecha…….** **Producto……**					
MATRIAS PRIMAS					
NOMBRE	**UNIDAD DE MEDIDA**	**VALOR UNITARIO**	**CANTIDAD UTILIZADA**	**COSTO CANTIDAD UTILIZADA**	**OBSERVACINES**
Material 1					
Material 2					
Material 3					
TOTAL MATRIAL DIRECTO					
MANO DE OBRA DIRECTA					
OPERARIO 1					
OPERARIO 2					
TOTAL M.O.D					
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF)					
CIF 1					
CIF 2					
CIF 3					
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF)					
TOTAL, COSTO DE PRODUCCION UNITARIO (SUMATORIA DE TOTAL MATERIAL DIRECTO MAS MANO DE OBRA DIRECTA MAS CIF					

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

5.2 Estructura de gastos

Realice en una tabla los gastos fijos en que incurre la empresa y coloque el valor.

5.3 Precio de venta

Registre el precio de venta de su producto y determine en que se baso para determinar el precio, según los métodos vistos en el ambiente de trabajo.

6. Punto de equilibrio: Con los datos del punto anterior y aplicando los procedimientos vistos en el ambiente de formación con el instructor determine el punto de equilibrio en unidades y en valor de las ventas.

No olvide que:

Margen de contribución:

Pv= Cv-Mc

Precio de venta – Costo variable = Margen de contribución

Punto de equilibrio:

Punto de equilibrio = Costos fijos / Margen de contribución

Punto de equilibrio:

Punto de equilibrio con utilidad deseada= Costos fijos + Utilidad deseada / Margen de contribución

Plan de trabajo proyecto productivo- etapa práctica

This document is available free of charge on studocu

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)

Ajustado por el instructor Carlos Fernando Archila V:

ANEXOS

Fotografías, entre otros.

Descargado por Daniela Del Hierro (daniela.delhierrop@gmail.com)