Solo lectura: estado de este registro: Completado

ACTA No. GEE- 1033 - Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender. :

Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	ECO TECH SOLAR	Contacto	*	JOSEHP MANUEL BAÑOS R(
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	*	30/10/24 8:00 AM
Tiempo		3 horas
3,00		

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender.
En reunión de asesoría para la formulación del plan de negocios FE, ECO TECH SOLAR, desarrollada en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – Maicao, JOSEHP MANUEL BAÑOS RODRÍGUEZ, emprendedor y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento, se hicieron ajustes en protagonistas, así mismo, se solicitó revisar las necesidades a satisfacer a los clientes, donde se debe especifica a cuáles quienes están dirigidas las descritas.

Se pidió al emprendedor fortalecer el análisis de la competencia, incluyendo las debilidades y fortalezas de Eco Tech Solar, con respecto a la competencia. Así mismo, se deben fortalecer las oportunidades de mercado expresando cual ha sido el desarrollo del sector en Latinoamérica, recursos generados, empleos producidos en los últimos años, y en Colombia incluir los reportes del DANE para el sector. Se le compartió al emprendedor los planes de desarrollo nacional y departamental, con el fin de indicar, cómo se articula el Plan de Negocios con los planes de desarrollo, se le recomienda buscar el plan de desarrollo municipal, para haga el mismo proceso e incluir la información.

En el análisis de la competencia se recomendó al emprendedor incluir en el formato ítems otros, debilidades y fortalezas de la competencia con el proyecto. En solución debe hacer ajustes acordes a las soluciones que requieren los clientes y consumidores, es decir, las alternativa o solución que propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2, del formato de buenas prácticas en formulación del plan de negocios.

Con respecto a la validación de mercado, se le recomienda al emprendedor realizar nuevas encuestas, e incluir la herramienta metodológica utilizada. Se requiere que describa los avances con que cuenta el proyecto. Así mismo se requiere describir cómo va a hacer para obtener ingresos desde el proyecto, cuales se consideran que son los servicios que más salidas tendrán. Todo esto con el fin de fortalecer el plan de negocios.