Outlook

Cierre proceso Otras Fuentes de Financiacion DONDE JUANCHO Y JUANES

Desde Cristhian Camilo Daza Barrero <ccamilod@sena.edu.co>
Fecha Jue 5/12/2024 10:18 PM
Para Juan Esteban Torres <juanestebant89@gmail.com>
CC EmprendimientoTolima <EmprendimientoTolima@sena.edu.co>

Buenas noches, Juan Esteban.

El presente correo es para notificarle que hoy Jueves 5 Diciembre de 2024 finaliza el proceso de asesorías del servicio de Otras Fuentes de Financiación que inicié con usted desde el mes de Junio del presente año.

A continuación remito un informe corto pero puntual acerca del proceso del presente año:

El presente emprendimiento inició desde mitad del presente año desde sus cimientos, es decir, apenas se contaba con lugar de operaciones y una idea vaga de negocio en la mente del emprendedor. Con el paso de las asesorías, este emprendimiento fue creciendo a pequeños pasos pero seguros en los cuales el emprendedor Juan Esteban Torres fue evidenciando que su empresa debía de ser inyectada con conocimientos frescos e innovadores y que mejor que por parte del área de emprendimiento del SENA para lograr tal fin.

El presente negocio necesitaba empezar a generar conocimiento acerca de su existencia y dejar esa vieja tradición del voz a voz que, tal vez en el pasado se utilizó como mecanismo principal para atraer clientes potenciales y consolidar una base de clientes actuales. Las asesorías fueron enfocadas a establecer estrategias comerciales basadas en el uso de herramientas digitales como en este caso lo fue el uso de WhatsApp Business y la creación de un portafolio de productos ya sea de manera física o digital.

El aspecto critico de la situación es que la empresa, al ubicarse dentro de un parqueadero, era siempre difícil de localizar y por consiguiente de acceder por parte de las personas. Es por esto que también dentro de las asesorías se sugirió al emprendedor empezar a atender a los pocos clientes que llegaban allá inicialmente de una manera integra, respetuosa y educada para que esas acciones replicaran en muchas mas personas, sobre todo en habitantes del sector y trabajadores del sector de la construcción que se encontraran haciendo labores alusivas a ello cerca del establecimiento.

Estas acciones permitieron que hoy en día la empresa atienda en promedio 50 personas al día y ello se refleje en unas ventas mensuales promedio de $2.000.000. Otro aspecto a resaltar es la diversidad de productos que maneja actualmente DONDE JUANCHO Y JUANES. Se empezó con la venta de desayunos y almuerzos únicamente. Hoy en día la empresa ofrece productos como empanadas, pasteles, arepa con salchichón, e incluso ventas de cachuchas deportivas.

Por ultimo, se resalta el compromiso y la total disposición que siempre mostró el emprendedor para atender las asesorías por parte del profesional de emprendimiento Cristhian Daza. Se invita al emprendedor a que el próximo año sea parte del servicio de Fortalecimiento Empresarial, cuyo proceso se enfoca en fortalecer las áreas débiles de la empresa.

Como parte final del proceso, lo invito a que me colabore llenando la siguiente encuesta de satisfacción con el objetivo de calificar el servicio prestado por parte de la unidad de emprendimiento. Para llenar la encuesta, por favor copiar y pegar el link que verá a continuación en la barra de búsqueda en internet.

***ENCUESTA DE SATISFACCIÓN**: https://forms.offi ce.com/pages/responsepage.aspx?id=gcPCyy4vk02R0VBskxas5xlY3x1HavRArj7q73cxCKRUMzgwNk9YSTBLQjlOMTdWWlpKMzNIRllYUi4u*

Hasta una próxima oportunidad.