EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

- **Apasionado**: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.
- **Creativos:** los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.
- **Perseverantes y resilentes**: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.
- **Ven oportunidades**: los emprendedores tienen olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.
- **Confianza en sí mismo/ a y persistentes:** sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello, aunque no sea fácil.
- **Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.**
- **Aprendizaje constante**: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros
- Tiene que tener **dotes comerciales**: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.
- **Son valientes**: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.
- **Trabajo en equipo**: deber ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 2: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 3: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**
En que consiste el modelo de negocio	Asesor de bares.	Cafetería	Café restaurant
Ubicación	Comercial	Mercado magdalena	barrio
Sector económico	Sector de comercio	Sector de comercio	

al que pertenece			
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	No da a conocer la edad de su empresa.	6 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es una persona con una gran pasión a lo que hace y esto conlleva que haya tenido éxito.	Hombre muy innovador que cada día pensado en sus clientes y tener cosas nuevas en su tienda.	Salir de la zona de confort como lo que se encuentra a diario en una cafetería.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Mostrar toda la pasión que se tiene en cada una de las bebidas.	Llenarse de información como visitar lugares con lo que tiene que ver con el café	Tener ideas diferentes como ofrecer mejor comodidad a las personas
OBSERVACIONES ADICIONALES			
Fuentes Información			

Lizeth Tatiana Calle, 2024575, 7/07/2020

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

Luz Estrella Solarte Tellez

Técnico mesan y bar

Ficha 2024575

1 Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Inteligente Compañerismo Solidaria Liderazgo Iniciativa

2. de acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	CASO 1: https://www.youtube.com/watch?v=s81XE6fU9y0&feature	CASO2: https://youtu.be/m3A50ksiOnA	CASO3: https://getsnap.link/YFEv59AJ1Uj
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en una anti-Cafetería donde se va a venderán los productos de alimentos y bebidas en la cual se cobra al consumidor por el tiempo no por lo que consumas	Es un bar, con un concepto diferente para que no se viera oscuro pusieron una parrilla para que diera luz.	Es una una cafetería móvil, cuya función es deleitar todo tipo de comensal
Ubicación	Es proveniente de parís y Rusia	Argentina buenos aires	No cuenta con ubicación estable ya que es una cafetería móvil
Sector económico al que pertenece	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	7 años	6 años	No es posible saber cuánto lleva en funcionamiento
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es un buen emprendedor con una excelente personalidad y liderazgo que le da animo a uno para emprender igual	El perfil de emprendedor de este líder o bartender Tiene una forma de expresarse y relacionarse muy inteligentemente con las personas, tiene una visión muy clara la personalidad de este emprendedor es la de salir adelante e innovar.	El Perfil de un líder entendedor es muy puntual y tiene una gran ilusión y un entusiasmo, emprendedor luchador para salir a delante con su cafetería móvil
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Factor Éxito: Que se cambió el modelo de cobrar por taza de café a cobrar por hora Factor Innovación, Que se cambió el modelo antiguo de la cafetería normal por una cafetería, innovadora y cambiar el estilo de decoración por algo más llamativo para atraer clientes y reconocimiento	Factores de Éxito Negociación: Tiempo y presupuesto Recursos: Capacidad y experiencia Factores de innovación algo que no fuera igual, Alos demás y de fachada es una floristería	Éxitos Que todo se pudo lograr con paciencia y con apoyo Innovación: Que hicieron algo que promovió la venta móvil y promover propuestas geniales
OBSERVACIONES ADICIONALES	Ninguna	NINGUNA	NINGUNA
Fuentes Información			

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

- **Apasionado**: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.
- **Creativos:** los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.
- **Perseverantes y resilentes**: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.
- **Ven oportunidades**: los emprendedores tienen olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.
- **Confianza en sí mismo/ a y persistentes:** sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello, aunque no sea fácil.
- **Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.**
- **Aprendizaje constante**: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros
- Tiene que tener **dotes comerciales**: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.
- **Son valientes**: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.
- **Trabajo en equipo**: deber ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 2: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 3: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**
En que consiste el modelo de negocio	Asesor de bares.	Cafetería	Café restaurant
Ubicación	Comercial	Mercado magdalena	barrio
Sector económico	Sector de comercio	Sector de comercio	

al que pertenece			
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	No da a conocer la edad de su empresa.	6 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es una persona con una gran pasión a lo que hace y esto conlleva que haya tenido éxito.	Hombre muy innovador que cada día pensado en sus clientes y tener cosas nuevas en su tienda.	Salir de la zona de confort como lo que se encuentra a diario en una cafetería.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Mostrar toda la pasión que se tiene en cada una de las bebidas.	Llenarse de información como visitar lugares con lo que tiene que ver con el café	Tener ideas diferentes como ofrecer mejor comodidad a las personas
OBSERVACIONES ADICIONALES			
Fuentes Información			

Lizeth Tatiana Calle, 2024575, 7/07/2020

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

Olmer ediver Samboni Piamba

TECNICO: MESA Y BAR

Ficha: 2024 575

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Trabajador: una de mis características es que desde muy pequeño siempre he luchado para obtener mis cosas. Con varios tipos de trabajos que se me presentan en la vida.

Ambicioso: es una de ella que tengo soy muy ambicioso a las cosa claro está que sin envidia y mi sueño algún dia es emplear a la gente no ser empleado.

2.De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1:**	**CASO 2:**	**CASO 3:**
Nombre de la empresa y el link video.	**Cafeterías un éxito rotundo anti cafe** **https://youtu.be/s81XE6fU9y0**	**Florieder atlantico.** **https://youtu.be/m3A50ksiOnA**	**5 Tips para emprender una cafetería.** **https://youtu.be/MgYZa-8yHHg**
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en una anti-Cafetería donde se va a venderá productos bebidas y alimento y se cobra por el tiempo no por lo que consumas	Es un bar, con un concepto diferente para que no se viera oscuro pusieron una parrilla para que diera luz.	Consiste en una cafetería común donde venden todo tipo de café como cappuccino americano latte etc.
Ubicación	Es proveniente de parís y Rusia	Argentina buenos aires	México
Sector económico al que pertenece	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	7 Años	6 Años	No se sabe
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es un buen emprendedor con una exelente personalidad y liderazgo	• El perfil de emprendedor de este líder y/o bar tender una persona que ama lo que hace que es lo más importante en todo trabajo • Es una persona muy paciente y constante según los comentarios	• Una buena visión en lugares estratégicos. • Una persona con buena energía buen impulso y muy conocedor en el tema de l café.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Factor Éxito: Que se cambió el modelo de cobrar por taza de café a cobrar por hora Factor Innovación: Que se cambió el modelo antiguo de la cafetería normal por una cafetería, innovadora y cambiar el estilo de decoración por algo más llamativo	Factores de Éxito Negociación: estudio lanzar diferentes propuestas Recursos: Capacidad y experiencia Cambio de personal y constancia cn persona de apoyo	• Tener un diferente concepto original en el establecimiento. • Tener un diseño original • .tener un espacio acogedor muebles innovados. Comodos.
OBSERVACIONES ADICIONALES	**Ninguna**	**ninguna**	**Ninguna**

Fuentes Información	**https://youtu.be/s81XE6fU9y0**	**https://youtu.be/m3A50ksiOnA**	**https://youtu.be/MgYZa-8yHHg**

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Mi nombre es: **María Camila Burbano Burbano**. Soy una persona que me caracterizó por ser líder frente a diferentes grupos en los que he trabajado, de igual manera soy una persona decidida en cuanto a cumplir mis sueños. Siempre gracias a Dios, me ha ido muy bien y conseguido todo lo que me propongo. Ahora mi meta es montar mi propio negocio, tenía pensado la creación de mi propio bar de bebidas a base de alcohol, pero mirando las circunstancias en las que estamos, en cuanto a lo económico, ese sueño sigue estando presente, pero ya en futuro más lejano lo voy a cumplir. Por el momento me dedicaré a salir adelante trabajando duro para logran mis metas y cumplir mis sueño futuros.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1:** **Nombre de la empresa y el link video**	**CASO 2:** **Cafetería Móvil https://youtu.be/KElemVAW1Uk**	**CASO 3:** **Jóvenes emprendedores rurales.**

	Asesor de bares y restaurantes (Cenfotur) **https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**		**https://youtu.be/rDTNI1jZc1A**
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en dar a conocer su talento en algunos lugares públicos como: bares hoteles, discotecas, etc. Su profesión es asesorar a los empleados y brindar sabiduría como Bartender, además diseña la carta del establecimiento y exhibe todo su conocimiento a los cliente, en la elaboración de las bebidas.	Consiste en la elaboración de todas las bebidas a base de café y de postres, pero a diferencia de las cafeterías normales, está se ubica en un moto carro, el cual se puede desplazar a cualquier sitio que se desee. Brinda productos de calidad y contribuyendo con el medio ambiente en la utilización de embaces en cartón.	Consiste en la elaboración de productos de calidad obtenidos del campo. Teniendo como objetivo hacer un cambio en la economía y generar empleo a muchas personas.
Ubicación	Perú	México	Valle del Cauca (Colombia)

Sector económico al que pertenece	Sector terciario	Sector terciario	Sector primario
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	Poco tiempo	2 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	David Romero Bartender, asesor de bares y restaurantes, encargado de las bebidas.	José Guillermo Valdez Emprendedor, que lucha día a día en su trabajo para brindar una excelente calidad a las personas.	Un grupo de jóvenes que desean un cambio en cuanto a la calidad y la economía en los productos del campo. Generando empleo y oportunidad a muchas personas.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	El éxito se debe a la dedicación, la pasión, el esfuerzo y el amor que le pone a diario a todo lo que hace.	Su éxito se debe a la calidad de los producto, la dedicación y amor por lo que hace, además de la innovación.	Su éxito se debe a la disciplina, empeño y esfuerzo que ponen para cumplir su meta.
OBSERVACIONES ADICIONALES	Esta profesión me parece muy atractiva, es por la cual me guío sinceramente y me	La manera en la cual decide montar su negocio, me parece una gran idea, sin importar el tamaño de la locación	La manera de salir adelante me parece una gran idea, ya que sin importar cuanto se tenga, con lo más

	interesaría seguir por ese camino.	nada lo limita a cumplir sus sueños.	mínimo se puede empezar, lo ideal es trabajar con esfuerzo y amor para obtener frutos.
Fuentes Información			

CRITERIOS DE ANALISIS	Existe demanda del producto / servicio (peso: 50) Existen clientes	Se cuenta con los conocimientos propios para llevar a cabo la idea (peso; 40)	Se dispone de recursos financieros propios. (30; pesos)	Valoración de la competencia similar en la zona. (-20; pesos)	La actividad facilita la equidad y la participación del grupo emprendedor (10 ; pesos)	TOTAL
IDEA 1 Cóctel sin alcohol y jugos naturales.	4×50=200	3×40= 80	1×30=30	2×-20= -40	3×10=30	300
IDEA 2 Bebidas de café con sabor a chocolate.	3×50= 150	2×40= 80	2×30= 60	2×-20= -40	3×10= 30	280
IDEA 3	3×50= 150	2×40= 80	2×30= 60	2×-20= -40	3×10= 30	280

Café Bar (bebidas alcohólicas a base de café)						

COMPENTENCIA, INICIATIVA SIMILARES EN LA ZONA ()		EXISTE SUFICIENTE DEMANDA O CLIENTES		CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS TECNICOS		RECURSOS PROPIOS		PERMITE LA PARTICIPACIÓN DE UN EQUIPO EMPRENDEDOR	
Ninguna	0	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alto
Pocas	1	3	Alta	3	Alta	3	Alta	3	Alta
Regular	2	2	Baja	2	Baja	2	Baja	2	Baja
Muchas	3	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja

ANALISIS 2:

CRITERIOS DE ANALISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Facilita la Comercialización O prestación de servicios.	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Factores críticos de éxito	Total
IDEA 1 Cóctel sin alcohol y jugos naturales.	3	2	5	4	3	5	22
IDEA 2	2	3	4	3	2	2	16

Anabelly Alarcon Castellanos

Bebidas de café con sabor a chocolate.							
IDEA 3 Café Bar (bebidas alcohólicas a base de café.	4	4	3	4	3	3	21
IDEA 4							
IDEA 5							
IDEA 6							

1	Muy malo
2	malo
3	Regular
4	bueno
5	Muy bueno

PROCESO DE VIABILIDAD

Anabelly Alarcon Castellanos

Como nació la idea: Esta idea surge por la necesidad de crear algo nuevo e innovador para el cliente, refiriéndome a los cóctel, ya que normalmente los más comercializados son a base de alcohol, por ellos nace la idea de llevar a los clientes algo diferente en estos tiempos, debido a que no se permiten elaborar bebidas con alcohol.

Necesidad de la clientela que se quiere satisfacer, innovación que se aporta: Esta idea más que todo está implementada en satisfacer a los clientes del sector del transporte de alimentos en general, sin dejar a un lado a clientes nativos de la ciudad. En cuanto a la innovación, más que todo, es la realización de productos que normalmente no se consiguen con tanta facilidad y con precios accesibles para todo tipo de personas.

Características del Producto y/ Servicio: Este tipo de servicio se caracteriza por ser algo nuevo y diferente para los clientes, es un servicio que se brinda con una excelente calidad y un buen manejo de la materia prima. Es un producto que fácilmente puede ser obtenido por todo tipo de clientes, ofreciendo un excelente servicio.

Mercado al que esta dirigido: Está dirigido a toda la clientela en general.

Incorporación de la tecnología: En este caso la tecnología estaría implementada en lo que tiene ver con los avisos publicitarios en general (Facebook, WhatsApp, etc.) Ya que con ellos se puede conseguir una gran variedad de clientes dentro y fuera de la ciudad.

DESCRIPCION DE LA IDEA

Enunciado de la idea: La idea consiste en elaborar cocteles sin alcohol y jugos naturales, los cuales resultan ser productos totalmente naturales y muy apetecidos por muchas personas, además que la idea de los cóctel sin alcohol es algo innovador, ya que normalmente por estos lugares aún no se ha implementado está idea.

Sector: Este lugar tiene como objetivo estar en un lugar muy transitado por todo tipo de personas que deciden no entrar a la ciudad, por ello el mejor lugar para este negocio es la Variante, vía por la que transitan los transportes públicos sea de personas, alimentos u otro tipo de productos.

Descripción del negocio o actividad a realizar: antecedentes, necesidades que se desean satisfacer. Este tipo de negocio está creado para satisfacer a la comunidad en general y claro está, en lo personal, obtener recursos económicos para satisfacer nuestras propias necesidades.

INTEGRANTES: María Camila Burbano Burbano, Lizeth Tatiana Calle Astudillo y Astrid Jhoana Carlosama Narváez.

Anabelly Alarcon Castellanos

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Belleza Kaladiva

Nombre del Aprendiz: Laura Isabel Bernate – Diana Patricia Anacona - Karen Banesa Caicedo – Kathlin Valencia Astaiza

Nombre del programa y No. Ficha: Contabilización de operaciones comerciales y financieras - 2065841

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

● Distribuidora Marcel France
● Distribuidora Magisch Art Nails
● nuestros clientes</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES

● la gestión de estrategias de mercadeo y fidelización
● proceso de la prestación del servicio
● buenas prácticas de bioseguridad</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

● Deseamos llegar a toda nuestra clientela, brindando comodidad a cada una de ella ofreciendo:
● Atención personalizada
● Servicio a domicilio
● Calidad de servicio
● Paquetes personalizados</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES
Facilitar pagos en efectivo :
● Pagos en efectivo (moneda nacional de Colombia)
● Transacciones bancarias
● Venta directa
● Porcentajes de estos ingresos son del 100%</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

● mujeres que ansían verse bien 30-45 años
● jóvenes 18-25 años que buscan tendencia
● niños y niñas con estilos divertidos y cómodos</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES

● computadoras
● las mejores marcas de cosméticos
● personal calificado

● buenas instalaciones</td>
<td>CANALES
● Redes sociales
● Página web
● Email
● Marketing voz a voz
● Local de venta al público</td>
</tr>
</table>

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

ESTRUCTURA DE COSTOS	**INGRESOS**
● pago de personal ● pago de servicios (agua, luz y internet) ● pago de alquiler	● **esta reflejado por la prestación de servicio :** ● corte de cabello ● tratamiento para el cabello ● tintes ● manicure ● pedicure ● tratamiento facial

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

Servicio Nacional de Aprendizaje	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Centro de Comercio y Servicios PLANTILLA CANVAS	**Fecha:** Julio 10 de 2020 Versión 1.0 Página 1 de 1

Nombre del proyecto: All Mercado sas (supermercado)
Nombre del Aprendiz: Edixon David Capote Zambrano/ Gysel Tatyana Velasco/ Liseth Natalia Yondapiz/ María Natalia Zúñiga
Nombre del programa: Contabilización de operaciones comerciales y financieras
No. Ficha: 2065841

<table>
<tr>
<td rowspan="2">2 ALIADOS CLAVES
Serán todos y cada uno de nuestros proveedores con los cuales tenemos relación directa, nuestros pedidos serán al por mayor buscando una reducción en los costos, a continuación presentamos algunos de nuestros aliados:
Alpina
P&G
Frito lay
Roa
Zenú
Postobón
Plazas de mercado
Campesinos</td>
<td>4 ACTIVIDADES CLAVES
- Comercializar productos para la canasta familiar.
- Brindar un excelente trato a nuestros clientes y proporcionándoles un buen servicio.
- Transportar nuestros productos a domicilio.</td>
<td rowspan="2">3 PROPUESTA DE VALOR
Buen servicio al cliente, la calidad, frescura y gran variedad de los productos en un solo lugar. Los precios justos y las ofertas que le permiten al cliente ahorrar harán del supermercado ALL MERCADO S.A.S. su mejor amigo y aliado para su bolsillo.</td>
<td>9 RELACIÓN CON LOS CLIENTES
Relación de autoservicio: La empresa All mercado sas no mantendrá relación directa con los clientes; sin embargo, proveerá todos los productos necesarios para la canasta familiar, logrando que los clientes se atiendan sin problema alguno.
RELACION DE ASISTENCIA PERSONAL: La empresa All mercado sas mantendrá una interacción entre el cliente y el vendedor, logrando así suplir necesidades del cliente con respecto a los productos ofrecidos por la empresa</td>
<td rowspan="2">1 SEGMENTO DE MERCADO
- Geográficamente:
All mercado sas está ubicado en Colombia, departamento del cauca, municipio de Popayán, barrio Centro, dirección: calle 6ta #1-95, barrios aledaños: empedrado, santa Inés, lomas de Cartagena, san camilo.

- Público objetivo:
Hogares y público en general con edades comprendidas entre los 13 y 70 años.

- estrato objetivo:
Especialmente All mercado sas está destinada para los estratos 3 ,4 o a quien haga uso de sus servicios en general.</td>
</tr>
<tr>
<td>8 RECURSOS CLAVES
- Recursos humanos: Personal (gerente, empleados, cajeros, seguridad, oficios varios, conductores).
- Recursos físicos: Infraestructura (locales), productos (aseo, lácteos, paquetes, granos, bebidas), vehículos (motocarros).
- Recursos financieros: Capital (dinero).
- Recursos tecnológicos: Cajas, computadores, página web, redes sociales.</td>
<td>5 CANALES
La empresa All mercado sas maneja un canal directo esto con el fin de obtener beneficios en la gestión de costos, también para tener una interacción directa con los clientes, logrando generar interés sobre nuestros productos y servicios ofrecidos y hacer de agrado nuestra empresa para los clientes que ingresan a nuestras instalaciones</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">6 ESTRUCTURA DE COSTOS
- Compra de Mercancía
- Servicios Públicos
- Arriendo
- Nomina(remuneración del personal)
- Material de Empaque y Publicidad</td>
<td colspan="3">7 INGRESOS
All mercado sas tiene como objeto principal la venta de productos para la canasta familiar (granos, abarrotes, verduras, frutas y productos para el aseo personal y del hogar)</td>
</tr>
</table>

Editar con WPS Office

- Impuestos	

Editar con WPS Office

Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Agropecuaria campo bello del Cauca.

Nombre del Aprendiz: María De Los Ángeles Galvis Hurtado, Karen Daniela Cardona, Nataly Ortega Quiñonez.

Nombre del programa: Contabilización de operaciones comerciales y financieras.

No. Ficha 2065841

ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
Los aliados claves de agropecuaria campo bello del Cauca son: - SOLLA S.A - ANASAC.	Ser Intermediarios entre las grandes marcas y clientes del sector comercial agropecuario. Realizar publicidad regalando semillas de hortalizas germinadas, por las compras, para fidelizar los clientes. Poder llegar a más clientes con la página web.	Nicho de mercado diferente de los demás almacenes agropecuarios. Productos más ecológicos, y amigables con el medio ambiente. Las marcas distribuidas son de muy buena calidad y a buen precio. Acompañamiento y asistencia técnica	-Trato rápido, cordial y eficaz. -Asesoramiento personalizado. -Acompañamiento pre y pos venta de productos. - Servicio de asistencia técnica. -Contamos con sistemas de pagos como son en efectivo, cheque o tarjetas de crédito.	Agropecuaria campo bello del Cauca estará dirigido: Geográficamente: ciudad de Popayán, Carrera 21A #6-47 barrio José María Obando, barrios aledaños como la esmeralda, el pajonal, Tomás Cipriano. Público objetivo: Agricultores, productores pecuarios, cafeteros, ganaderos, personas con

	RECURSOS CLAVES **RECURSOS HUMANOS: Personal capacitado como, Profesional Ingeniero agropecuario, agrónomo, veterinario o zootecnista), técnicos y tecnólogos en áreas afines.** **RECURSOS FISICOS: Local con mostradores y vitrinas.** **página web.** **Aportaciones de las 3 socias.** **Parte tecnológica.**	**especializada y personalizada.** **En el catálogo de productos ofrecemos plántulas de hortalizas, que lo diferencia de los demás almacenes agropecuarios.**	**CANALES** **Agropecuaria campo bello del cauca cuenta con canales físicos como la tienda o almacén y virtuales como página web y redes sociales los cuales facilitara el acceso a los productos con los que contamos y será más fácil y rápido poderlos adquirirlos.**	**mascotas, personas que les guste sembrar, que tengan fincas y demás público interesado.** **Edad: de 16 a 65 años.** **Estratificación: estrato 2 a 4.**
ESTRUCTURA DE COSTOS ✓ **Compra de materia prima** ✓ **Salario de los empleados** ✓ **Mantenimiento del local** ✓ **Impuestos**			**INGRESOS** ✓ **Venta de productos agropecuarios** ✓ **Plántulas de hortalizas.** ✓ **Concentrados para animales, fertilizantes y abonos, semillas.** ✓ **Servicio de asistencia técnica**	

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Clínica Veterinaria D.R Snoopy

Nombre del Aprendiz: Alejandra Valderrama-Aslin Dayana Cerón-Guillermo Gómez-Damir Salazar

Nombre del programa y No. Ficha: Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras 2065841

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

Son proveedores que están al servicio de las pequeñas y grandes empresas, población interesada en contribuir con la alimentación, bienestar de los animales (mascotas) como:
Almacén Proagro
Kyron veterinarios
Almacén Surticampo</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES

Procesos de la prestación de servicio
Gestión de clientes.
Actividades de recreación y relajación
Guardería</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

Brindar un servicio integral para el cuidado, bienestar de las mascotas y Spa medicinal para estas.</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Una relación agradable a través de la amabilidad, amor, cuidado y paciencia con las mascotas para que el dueño se sienta a gusto y siga utilizando nuestros servicios.
Agenda de citas y cumplimiento de las citas.</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

Estamos ubicados en el occidente de Popayán y está dirigido a propietarios de mascotas como perros y gatos.
Estrato 2 en adelante.
(personas que tengan la capacidad de adquirir nuestros servicios)
Residentes del departamento del cauca.</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES
El transporte

Equipos de cirugías.

Elementos de consulta.

Medicamentos.

Personal médico especializado.

Adecuación e infraestructura adecuada.</td>
<td>CANALES

Los medios que utilizamos en nuestra empresa para llegar al cliente son:
Redes sociales
Volantes
Directamente en la empresa
FM</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS
Costos Altos: el sueldo del personal apto en el cuidado de las mascotas.

Costos medios: manutención del lugar, y publicidad.</td>
<td colspan="3">INGRESOS
Servicio de Spa.
Guardería.
Venta de productos e implementos para mascotas.
consultas.
medicamentos.</td>
</tr>
</table>

Medicamentos, accesorios para curación, material quirúrgico, servicio de internet, costos funerarios. **Costos bajos: limpieza de habitaciones y limpieza de objetos cortopunzantes.**	**Convenios de servicios funerarios(cremación) cirugías.**

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Agropecuaria campo bello del Cauca.

Nombre del Aprendiz: María De Los Ángeles Galvis Hurtado, Karen Daniela Cardona, Nataly Ortega Quiñonez.

Nombre del programa: Contabilización de operaciones comerciales y financieras.

No. Ficha 2065841

ALIADOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
Los aliados claves de agropecuaria campo bello del Cauca son: - SOLLA S.A - ANASAC.	Ser Intermediarios entre las grandes marcas y clientes del sector comercial agropecuario. Realizar publicidad regalando semillas de hortalizas germinadas, por las compras, para fidelizar los clientes. Poder llegar a más clientes con la página web.	Nicho de mercado diferente de los demás almacenes agropecuarios. Productos más ecológicos, y amigables con el medio ambiente. Las marcas distribuidas son de muy buena calidad y a buen precio. Acompañamiento y asistencia técnica	-Trato rápido, cordial y eficaz. -Asesoramiento personalizado. -Acompañamiento pre y pos venta de productos. - Servicio de asistencia técnica. -Contamos con sistemas de pagos como son en efectivo, cheque o tarjetas de crédito.	Agropecuaria campo bello del Cauca estará dirigido: Geográficamente: ciudad de Popayán, Carrera 21A #6-47 barrio José María Obando, barrios aledaños como la esmeralda, el pajonal, Tomás Cipriano. Público objetivo: Agricultores, productores pecuarios, cafeteros, ganaderos, personas con

	RECURSOS CLAVES **RECURSOS HUMANOS: Personal capacitado como, Profesional Ingeniero agropecuario, agrónomo, veterinario o zootecnista), técnicos y tecnólogos en áreas afines.** **RECURSOS FISICOS: Local con mostradores y vitrinas.** **página web.** **Aportaciones de las 3 socias.** **Parte tecnológica.**	**especializada y personalizada.** **En el catálogo de productos ofrecemos plántulas de hortalizas, que lo diferencia de los demás almacenes agropecuarios.**	**CANALES** **Agropecuaria campo bello del cauca cuenta con canales físicos como la tienda o almacén y virtuales como página web y redes sociales los cuales facilitara el acceso a los productos con los que contamos y será más fácil y rápido poderlos adquirirlos.**	**mascotas, personas que les guste sembrar, que tengan fincas y demás público interesado.** **Edad: de 16 a 65 años.** **Estratificación: estrato 2 a 4.**
ESTRUCTURA DE COSTOS ✓ **Compra de materia prima** ✓ **Salario de los empleados** ✓ **Mantenimiento del local** ✓ **Impuestos**			**INGRESOS** ✓ **Venta de productos agropecuarios** ✓ **Plántulas de hortalizas.** ✓ **Concentrados para animales, fertilizantes y abonos, semillas.** ✓ **Servicio de asistencia técnica**	

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Clínica Veterinaria D.R Snoopy

Nombre del Aprendiz: Alejandra Valderrama-Aslin Dayana Cerón-Guillermo Gómez-Damir Salazar

Nombre del programa y No. Ficha: Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras 2065841

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

Son proveedores que están al servicio de las pequeñas y grandes empresas, población interesada en contribuir con la alimentación, bienestar de los animales (mascotas) como:
Almacén Proagro
Kyron veterinarios
Almacén Surticampo</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES

Procesos de la prestación de servicio
Gestión de clientes.
Actividades de recreación y relajación
Guardería</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

Brindar un servicio integral para el cuidado, bienestar de las mascotas y Spa medicinal para estas.</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Una relación agradable a través de la amabilidad, amor, cuidado y paciencia con las mascotas para que el dueño se sienta a gusto y siga utilizando nuestros servicios.
Agenda de citas y cumplimiento de las citas.</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

Estamos ubicados en el occidente de Popayán y está dirigido a propietarios de mascotas como perros y gatos.
Estrato 2 en adelante.
(personas que tengan la capacidad de adquirir nuestros servicios)
Residentes del departamento del cauca.</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES
El transporte

Equipos de cirugías.

Elementos de consulta.

Medicamentos.

Personal médico especializado.

Adecuación e infraestructura adecuada.</td>
<td>CANALES

Los medios que utilizamos en nuestra empresa para llegar al cliente son:
Redes sociales
Volantes
Directamente en la empresa
FM</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS
Costos Altos: el sueldo del personal apto en el cuidado de las mascotas.

Costos medios: manutención del lugar, y publicidad.</td>
<td colspan="3">INGRESOS
Servicio de Spa.
Guardería.
Venta de productos e implementos para mascotas.
consultas.
medicamentos.</td>
</tr>
</table>

Medicamentos, accesorios para curación, material quirúrgico, servicio de internet, costos funerarios. **Costos bajos: limpieza de habitaciones y limpieza de objetos cortopunzantes.**	**Convenios de servicios funerarios(cremación) cirugías.**

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Clínica Veterinaria D.R Snoopy

Nombre del Aprendiz: Alejandra Valderrama-Aslin Dayana Cerón-Guillermo Gómez-Damir Salazar

Nombre del programa y No. Ficha: Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras 2065841

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

Son proveedores que están al servicio de las pequeñas y grandes empresas, población interesada en contribuir con la alimentación, bienestar de los animales (mascotas) como:
Almacén Proagro
Kyron veterinarios
Almacén Surticampo</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES

Procesos de cuidados personal
Actividades de recreación y relajación
Guardería</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR

Es el servicio a Spa para mascotas, accesorios de belleza en su variedad.
Alimentos de la mejor calidad.</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Una relación agradable a través de la amabilidad, amor, cuidado y paciencia con las mascotas para que el dueño se sienta a gusto y siga utilizando nuestros servicios.</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

A toda la población que requiera nuestros servicios, ya sea medicinal u otro que se ofrezca en nuestras instalaciones, para el beneficio de sus mascotas.</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES
El transporte

Las herramientas de peluquería.

Material de cirugías.

Elementos de consulta.

Medicamentos.</td>
<td>CANALES

Los medios que utilizamos en nuestra empresa para llegar al cliente son:
Redes sociales
Volantes
Directamente en la empresa
FM</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS
Costos Altos: el sueldo del personal apto en el cuidado de las mascotas.

Tecnologías adecuadas para la atención al cliente.

Costos medios: manutención del lugar, cremación y publicidad.

Costos bajos: limpieza de habitaciones y limpieza de objetos cortopunzantes.</td>
<td colspan="3">INGRESOS
Servicio de Spa.
Guardería.
Venta de productos e implementos para mascotas.
consultas.
medicamentos.
cirugías.</td>
</tr>
</table>

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

- **Apasionado**: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.
- **Creativos:** los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.
- **Perseverantes y resilentes**: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.
- **Ven oportunidades**: los emprendedores tienen olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.
- **Confianza en sí mismo/ a y persistentes:** sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello, aunque no sea fácil.
- **Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.**
- **Aprendizaje constante**: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros
- Tiene que tener **dotes comerciales**: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.
- **Son valientes**: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.
- **Trabajo en equipo**: deber ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 2: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 3: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**
En que consiste el modelo de negocio	Asesor de bares.	Cafetería	Café restaurant
Ubicación	Comercial	Mercado magdalena	barrio
Sector económico	Sector de comercio	Sector de comercio	

al que pertenece			
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	No da a conocer la edad de su empresa.	6 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es una persona con una gran pasión a lo que hace y esto conlleva que haya tenido éxito.	Hombre muy innovador que cada día pensado en sus clientes y tener cosas nuevas en su tienda.	Salir de la zona de confort como lo que se encuentra a diario en una cafetería.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Mostrar toda la pasión que se tiene en cada una de las bebidas.	Llenarse de información como visitar lugares con lo que tiene que ver con el café	Tener ideas diferentes como ofrecer mejor comodidad a las personas
OBSERVACIONES ADICIONALES			
Fuentes Información			

Lizeth Tatiana Calle, 2024575, 7/07/2020

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

Luz Estrella Solarte Tellez

Técnico mesan y bar

Ficha 2024575

1 Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Inteligente Compañerismo Solidaria Liderazgo Iniciativa

2. de acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	CASO 1: https://www.youtube.com/watch?v=s81XE6fU9y0&feature	CASO2: https://youtu.be/m3A50ksiOnA	CASO3: https://getsnap.link/YFEv59AJ1Uj
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en una anti-Cafetería donde se va a venderán los productos de alimentos y bebidas en la cual se cobra al consumidor por el tiempo no por lo que consumas	Es un bar, con un concepto diferente para que no se viera oscuro pusieron una parrilla para que diera luz.	Es una una cafetería móvil, cuya función es deleitar todo tipo de comensal
Ubicación	Es proveniente de parís y Rusia	Argentina buenos aires	No cuenta con ubicación estable ya que es una cafetería móvil
Sector económico al que pertenece	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	7 años	6 años	No es posible saber cuánto lleva en funcionamiento
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es un buen emprendedor con una excelente personalidad y liderazgo que le da animo a uno para emprender igual	El perfil de emprendedor de este líder o bartender Tiene una forma de expresarse y relacionarse muy inteligentemente con las personas, tiene una visión muy clara la personalidad de este emprendedor es la de salir adelante e innovar.	El Perfil de un líder entendedor es muy puntual y tiene una gran ilusión y un entusiasmo, emprendedor luchador para salir a delante con su cafetería móvil
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Factor Éxito: Que se cambió el modelo de cobrar por taza de café a cobrar por hora Factor Innovación, Que se cambió el modelo antiguo de la cafetería normal por una cafetería, innovadora y cambiar el estilo de decoración por algo más llamativo para atraer clientes y reconocimiento	Factores de Éxito Negociación: Tiempo y presupuesto Recursos: Capacidad y experiencia Factores de innovación algo que no fuera igual, Alos demás y de fachada es una floristería	Éxitos Que todo se pudo lograr con paciencia y con apoyo Innovación: Que hicieron algo que promovió la venta móvil y promover propuestas geniales
OBSERVACIONES ADICIONALES	Ninguna	NINGUNA	NINGUNA
Fuentes Información			

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

- **Apasionado**: los emprendedores viven por y para su negocio para alcanzar sus metas y sueños. La pasión es la que hace que se saquen fuerzas a veces dónde no las hay.
- **Creativos:** los emprendedores están siempre barajando posibilidades de negocio y sienten la necesidad de crear. Tienen gran capacidad de tener ideas y poder llevarlas a cabo.
- **Perseverantes y resilentes**: no se rinden si fallan, de cualquier fallo o fracaso ven posibilidades, ven aprendizajes de los cuales sirven para poner en práctica en otros negocios u otras ideas.
- **Ven oportunidades**: los emprendedores tienen olfato para generar oportunidades y dar soluciones a los problemas de los consumidores, aportando valor con soluciones y servicios nuevos.
- **Confianza en sí mismo/ a y persistentes:** sabe que con trabajo y esfuerzo conseguirá llegar a sus objetivos y no renuncia a ello, aunque no sea fácil.
- **Sabe tomar decisiones y sabe correr riesgos y afrontarlos.**
- **Aprendizaje constante**: el emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para aprontar situaciones a veces complicadas, y que deber saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realiza cursos online, presenciales, acude eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros
- Tiene que tener **dotes comerciales**: el emprendedor debe saber explicar correctamente su negocio, debe saber vender y venderlo a los clientes, proveedores o inversores.
- **Son valientes**: son capaces de aceptar los retos, asumen responsabilidades y problemas, aprovechan cualquier oportunidad para alcanzar los objetivos.
- **Trabajo en equipo**: deber ser líderes y deben saber gestionar a sus equipos.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 2: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**	**CASO 3: https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**
En que consiste el modelo de negocio	Asesor de bares.	Cafetería	Café restaurant
Ubicación	Comercial	Mercado magdalena	barrio
Sector económico	Sector de comercio	Sector de comercio	

al que pertenece			
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	No da a conocer la edad de su empresa.	6 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es una persona con una gran pasión a lo que hace y esto conlleva que haya tenido éxito.	Hombre muy innovador que cada día pensado en sus clientes y tener cosas nuevas en su tienda.	Salir de la zona de confort como lo que se encuentra a diario en una cafetería.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Mostrar toda la pasión que se tiene en cada una de las bebidas.	Llenarse de información como visitar lugares con lo que tiene que ver con el café	Tener ideas diferentes como ofrecer mejor comodidad a las personas
OBSERVACIONES ADICIONALES			
Fuentes Información			

Lizeth Tatiana Calle, 2024575, 7/07/2020

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

Olmer ediver Samboni Piamba

TECNICO: MESA Y BAR

Ficha: 2024 575

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Trabajador: una de mis características es que desde muy pequeño siempre he luchado para obtener mis cosas. Con varios tipos de trabajos que se me presentan en la vida.

Ambicioso: es una de ella que tengo soy muy ambicioso a las cosa claro está que sin envidia y mi sueño algún dia es emplear a la gente no ser empleado.

2.De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1:**	**CASO 2:**	**CASO 3:**
Nombre de la empresa y el link video.	**Cafeterías un éxito rotundo anti cafe** **https://youtu.be/s81XE6fU9y0**	**Florieder atlantico.** **https://youtu.be/m3A50ksiOnA**	**5 Tips para emprender una cafetería.** **https://youtu.be/MgYZa-8yHHg**
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en una anti-Cafetería donde se va a venderá productos bebidas y alimento y se cobra por el tiempo no por lo que consumas	Es un bar, con un concepto diferente para que no se viera oscuro pusieron una parrilla para que diera luz.	Consiste en una cafetería común donde venden todo tipo de café como cappuccino americano latte etc.
Ubicación	Es proveniente de parís y Rusia	Argentina buenos aires	México
Sector económico al que pertenece	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	7 Años	6 Años	No se sabe
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es un buen emprendedor con una exelente personalidad y liderazgo	• El perfil de emprendedor de este líder y/o bar tender una persona que ama lo que hace que es lo más importante en todo trabajo • Es una persona muy paciente y constante según los comentarios	• Una buena visión en lugares estratégicos. • Una persona con buena energía buen impulso y muy conocedor en el tema de l café.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Factor Éxito: Que se cambió el modelo de cobrar por taza de café a cobrar por hora Factor Innovación: Que se cambió el modelo antiguo de la cafetería normal por una cafetería, innovadora y cambiar el estilo de decoración por algo más llamativo	Factores de Éxito Negociación: estudio lanzar diferentes propuestas Recursos: Capacidad y experiencia Cambio de personal y constancia cn persona de apoyo	• Tener un diferente concepto original en el establecimiento. • Tener un diseño original • .tener un espacio acogedor muebles innovados. Comodos.
OBSERVACIONES ADICIONALES	**Ninguna**	**ninguna**	**Ninguna**

Fuentes Información	**https://youtu.be/s81XE6fU9y0**	**https://youtu.be/m3A50ksiOnA**	**https://youtu.be/MgYZa-8yHHg**

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Mi nombre es: **María Camila Burbano Burbano**. Soy una persona que me caracterizó por ser líder frente a diferentes grupos en los que he trabajado, de igual manera soy una persona decidida en cuanto a cumplir mis sueños. Siempre gracias a Dios, me ha ido muy bien y conseguido todo lo que me propongo. Ahora mi meta es montar mi propio negocio, tenía pensado la creación de mi propio bar de bebidas a base de alcohol, pero mirando las circunstancias en las que estamos, en cuanto a lo económico, ese sueño sigue estando presente, pero ya en futuro más lejano lo voy a cumplir. Por el momento me dedicaré a salir adelante trabajando duro para logran mis metas y cumplir mis sueño futuros.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO 1:** **Nombre de la empresa y el link video**	**CASO 2:** **Cafetería Móvil https://youtu.be/KElemVAW1Uk**	**CASO 3:** **Jóvenes emprendedores rurales.**

	Asesor de bares y restaurantes (Cenfotur) **https://youtu.be/xoD9ud7O5vY**		**https://youtu.be/rDTNI1jZc1A**
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en dar a conocer su talento en algunos lugares públicos como: bares hoteles, discotecas, etc. Su profesión es asesorar a los empleados y brindar sabiduría como Bartender, además diseña la carta del establecimiento y exhibe todo su conocimiento a los cliente, en la elaboración de las bebidas.	Consiste en la elaboración de todas las bebidas a base de café y de postres, pero a diferencia de las cafeterías normales, está se ubica en un moto carro, el cual se puede desplazar a cualquier sitio que se desee. Brinda productos de calidad y contribuyendo con el medio ambiente en la utilización de embaces en cartón.	Consiste en la elaboración de productos de calidad obtenidos del campo. Teniendo como objetivo hacer un cambio en la economía y generar empleo a muchas personas.
Ubicación	Perú	México	Valle del Cauca (Colombia)

Sector económico al que pertenece	Sector terciario	Sector terciario	Sector primario
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	17 años	Poco tiempo	2 años
Defina el Perfil emprendedor del líder	David Romero Bartender, asesor de bares y restaurantes, encargado de las bebidas.	José Guillermo Valdez Emprendedor, que lucha día a día en su trabajo para brindar una excelente calidad a las personas.	Un grupo de jóvenes que desean un cambio en cuanto a la calidad y la economía en los productos del campo. Generando empleo y oportunidad a muchas personas.
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	El éxito se debe a la dedicación, la pasión, el esfuerzo y el amor que le pone a diario a todo lo que hace.	Su éxito se debe a la calidad de los producto, la dedicación y amor por lo que hace, además de la innovación.	Su éxito se debe a la disciplina, empeño y esfuerzo que ponen para cumplir su meta.
OBSERVACIONES ADICIONALES	Esta profesión me parece muy atractiva, es por la cual me guío sinceramente y me	La manera en la cual decide montar su negocio, me parece una gran idea, sin importar el tamaño de la locación	La manera de salir adelante me parece una gran idea, ya que sin importar cuanto se tenga, con lo más

	interesaría seguir por ese camino.	nada lo limita a cumplir sus sueños.	mínimo se puede empezar, lo ideal es trabajar con esfuerzo y amor para obtener frutos.
Fuentes Información			

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO-CUADRO DE DOBLE CARA

KAREN DANIELA GARCIA CAICEDO

TECNICO: MESA Y BAR

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

- Soy compañerista - Tengo buena personalidad

2.De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	CASO 1:	CASO 2:	CASO 3:
Nombre de la empresa y el link video.	**https://youtu.be/s81XE6fU9y0**	**https://youtu.be/m3A50ksiOnA**	**https://getsnap.link/YFEv59AJ1Uj**
En que consiste el modelo de negocio	Consiste en una anti-Cafetería donde se va a venderá productos bebidas y alimento y se cobra por el tiempo no por lo que consumas	Es un bar, con un concepto diferente para que no se viera oscuro pusieron una parrilla para que diera luz.	Consiste en una cafetería móvil
Ubicación	Es proveniente de parís y Rusia	Argentina buenos aires	No tiene por qué es una cafetería móvil
Sector económico al que pertenece	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio	Sector terciario o de servicio
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	7 Años	6 Años	No se sabe
Defina el Perfil emprendedor del líder	Es un buen emprendedor con una exelente personalidad y liderazgo	El perfil de emprendedor de este líder y/o bartender Tiene una forma de expresarse y/o relacionarse muy inteligente con las personas, tiene una visión muy buena la personalidad de este emprendedor querer salir adelante y innovar cosas nuevas	El Perfil del líder entendedor es muy puntual tiene una gran ilucion y un entusiasmo y emprendedor y buen líder
Factores de éxito y factores innovación o mejoras y aspectos de cambio.	Factor Éxito: Que se cambió el modelo de cobrar por taza de café a cobrar por hora Factor Innovación: Que se cambió el modelo antiguo de la cafetería normal por una cafetería, innovadora y cambiar el estilo de decoración por algo más llamativo	Factores de Éxito Negociación: Tiempo y presupuesto Recursos: Capacidad y experiencia Factoeres de inovaccion algo que no fuera igual alos demás y de fachada es una floristería	Exixtos Que todo se pudo lograr con paciencia Inovacion :Que hisieron algo que nadie había hecho
OBSERVACIONES ADICIONALES	**Ninguna**	**ninguna**	**Ninguna**

Fuentes Información			

CRITERIOS DE ANALISIS	Existe demanda del producto / servicio (peso: 50) Existen clientes	Se cuenta con los conocimientos propios para llevar a cabo la idea (peso; 40)	Se dispone de recursos financieros propios. (30; pesos)	Valoración de la competencia similar en la zona. (-20; pesos)	La actividad facilita la equidad y la participación del grupo emprendedor (10 ; pesos)	TOTAL
IDEA 1 Cóctel sin alcohol y jugos naturales.	4×50=200	3×40= 80	1×30=30	2×-20= -40	3×10=30	300
IDEA 2 Bebidas de café con sabor a chocolate.	3×50= 150	2×40= 80	2×30= 60	2×-20= -40	3×10= 30	280
IDEA 3	3×50= 150	2×40= 80	2×30= 60	2×-20= -40	3×10= 30	280

Café Bar (bebidas alcohólicas a base de café)						

COMPENTENCIA, INICIATIVA SIMILARES EN LA ZONA ()		EXISTE SUFICIENTE DEMANDA O CLIENTES		CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS TECNICOS		RECURSOS PROPIOS		PERMITE LA PARTICIPACIÓN DE UN EQUIPO EMPRENDEDOR	
Ninguna	0	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alto
Pocas	1	3	Alta	3	Alta	3	Alta	3	Alta
Regular	2	2	Baja	2	Baja	2	Baja	2	Baja
Muchas	3	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja

ANALISIS 2:

CRITERIOS DE ANALISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Facilita la Comercialización O prestación de servicios.	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Factores críticos de éxito	Total
IDEA 1 Cóctel sin alcohol y jugos naturales.	3	2	5	4	3	5	22
IDEA 2	2	3	4	3	2	2	16

Anabelly Alarcon Castellanos

Bebidas de café con sabor a chocolate.							
IDEA 3 Café Bar (bebidas alcohólicas a base de café.	4	4	3	4	3	3	21
IDEA 4							
IDEA 5							
IDEA 6							

1	Muy malo
2	malo
3	Regular
4	bueno
5	Muy bueno

PROCESO DE VIABILIDAD

Anabelly Alarcon Castellanos

Como nació la idea: Esta idea surge por la necesidad de crear algo nuevo e innovador para el cliente, refiriéndome a los cóctel, ya que normalmente los más comercializados son a base de alcohol, por ellos nace la idea de llevar a los clientes algo diferente en estos tiempos, debido a que no se permiten elaborar bebidas con alcohol.

Necesidad de la clientela que se quiere satisfacer, innovación que se aporta: Esta idea más que todo está implementada en satisfacer a los clientes del sector del transporte de alimentos en general, sin dejar a un lado a clientes nativos de la ciudad. En cuanto a la innovación, más que todo, es la realización de productos que normalmente no se consiguen con tanta facilidad y con precios accesibles para todo tipo de personas.

Características del Producto y/ Servicio: Este tipo de servicio se caracteriza por ser algo nuevo y diferente para los clientes, es un servicio que se brinda con una excelente calidad y un buen manejo de la materia prima. Es un producto que fácilmente puede ser obtenido por todo tipo de clientes, ofreciendo un excelente servicio.

Mercado al que esta dirigido: Está dirigido a toda la clientela en general.

Incorporación de la tecnología: En este caso la tecnología estaría implementada en lo que tiene ver con los avisos publicitarios en general (Facebook, WhatsApp, etc.) Ya que con ellos se puede conseguir una gran variedad de clientes dentro y fuera de la ciudad.

DESCRIPCION DE LA IDEA

Enunciado de la idea: La idea consiste en elaborar cocteles sin alcohol y jugos naturales, los cuales resultan ser productos totalmente naturales y muy apetecidos por muchas personas, además que la idea de los cóctel sin alcohol es algo innovador, ya que normalmente por estos lugares aún no se ha implementado está idea.

Sector: Este lugar tiene como objetivo estar en un lugar muy transitado por todo tipo de personas que deciden no entrar a la ciudad, por ello el mejor lugar para este negocio es la Variante, vía por la que transitan los transportes públicos sea de personas, alimentos u otro tipo de productos.

Descripción del negocio o actividad a realizar: antecedentes, necesidades que se desean satisfacer. Este tipo de negocio está creado para satisfacer a la comunidad en general y claro está, en lo personal, obtener recursos económicos para satisfacer nuestras propias necesidades.

INTEGRANTES: María Camila Burbano Burbano, Lizeth Tatiana Calle Astudillo y Astrid Jhoana Carlosama Narváez.

Anabelly Alarcon Castellanos