ACTA No. GEE-119			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORIA FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIO FE			
CIUDAD Y FECHA:	Maicao 14 -03-2024	**HORA INICIO:** 11:30	**HORA FIN:** 12:30
LUGAR Y/O ENLACE:	SBDC-SENA-MAICAO	**DIRECCIÓN /** Regional Guajira/Centro Agroempresarial y acuícola	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1.Datos Generales

2.Asesoria y revisión plan de negocio –ítem protagonista –clientes –necesidades

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Brindar Asesoría en la formulación del plan de negocio - Planta Procesadora Jordán

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1- Datos generales del plan de negocio

PLAN DE NEGOCIO **:** HOLA KATTY
EMPRENDEDOR **:** Dayana Barbudo
TELÉFONO **:** 3106546230
EMAIL **:** dayanagbarbudo1992@gmail.com
UBICACIÓN. : - Maicao –La Guajira

Concepto del Negocio**:** HOLA KATTY es un centro socio-cultural y recreativo que busca convertirse en el principal punto de encuentro para familias, niños, jóvenes y adultos en Maicao y sus alrededores. Este espacio está diseñado para fomentar la integración social, el desarrollo cultural y el entretenimiento de calidad, ofreciendo actividades y experiencias para todas las edades.

2. Asesoría y Revisión del Plan de Negocio - Ítem Protagonista

Participantes : En la reunión participó la emprendedora Dayana Barbudo y la orientadora Ruth Ditta, por parte del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA sede Maicao.

Desarrollo de la Agenda: Durante la sesión de asesoría, se brindó orientación en los siguientes aspectos clave del plan de negocio

Requerimientos: Se proporcionó asesoramiento para justificar la necesidad del modelo de negocio, así como las condiciones necesarias para la presentación del proyecto en la convocatoria cerrada 280 de Maicao.

Planteamiento del Problema: Se ajustó el planteamiento del problema y su solución con el objetivo de alinearlo mejor con las condiciones del mercado y las necesidades del negocio.

Necesidades: Se revisó y ajustó la información correspondiente a las necesidades de cada segmento de clientes, asegurando su correcta identificación y justificación.

Ítem Protagonista: la sesión de asesoría en la formulación del plan de negocio para "HOLA KATTY". Este proyecto busca cubrir una necesidad latente en la región, proporcionando un espacio donde las personas puedan disfrutar de experiencias enriquecedoras, desde eventos empresariales y culturales hasta actividades recreativas para los más pequeños. Su enfoque innovador integra educación, cultura, recreación y gastronomía en un solo lugar, convirtiéndose en una opción única en el mercado.

Durante la sesión del 14 de marzo, se trataron los siguientes puntos clave:

- identificación de clientes: Se definieron los segmentos de clientes potenciales.
- Perfil del cliente: Se analizó el perfil demográfico y psicográfico del público objetivo.
- Ubicación y justificación de la selección: Se evaluaron diferentes opciones de ubicación, considerando factores de accesibilidad, demanda y competencia.
- Necesidades insatisfechas: Se identificaron las carencias en el mercado que el proyecto puede cubrir.
- Herramientas de validación: Se discutieron estrategias para confirmar la viabilidad de la propuesta de valor, incluyendo encuestas y pruebas piloto.
- Segmentación del mercado: Se realizaron ajustes en los segmentos de mercado para mejorar el enfoque del negocio.
- Análisis de mercado y competencia: Se acordó avanzar en el estudio de la competencia y el comportamiento del mercado.
- Definición de la solución: Se establecieron las bases para desarrollar una propuesta de valor diferenciadora.

Tras la asesoría en la formulación del plan de negocio, Se identificó la necesidad de refinar la segmentación del mercado para maximizar el impacto del negocio.
Se acordó avanzar en el análisis de mercado y competencia, recopilando información más detallada., Se destacó la importancia de utilizar herramientas de validación para garantizar que la propuesta de valor responda a las necesidades del público objetivo.
Se resaltó la relevancia de establecer estrategias claras para la implementación y operación del negocio.

La sesión de asesoría permitió estructurar de manera más clara los elementos clave del plan de negocio de "HOLA KATTY", sentando las bases para su éxito en el mercado.

CONCLUSIONES
Durante la sesión presencial, se orientó a la emprendedora en proceso de formulación de plan de negocio, incluyendo el ítems 1 –protagonista. Cliente –perfil, justificación –ítems 2 necesidades Se revisaron y ajustaron los avances en la formulación del plan, de negocio se le invito al acto protocolario lanzamiento de convocatoria y socialización de los términos de referencia. Para constancia de lo tratado en la reunión se suscribe por quienes en ella participaron aceptando que el contenido de la misma es claro y preciso y corresponde con lo evidenciado en la asesoría , la firma digital que acompaña este documento ha sido autorizada por ambas partes (emprendedor y orientador).

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
- Realizar el análisis de mercado más vigentes . Evaluar a la competencia y definir ventajas competitivas. según los resultados obtenidos**.**	20-03-2025	Dayana Barbudo	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Dayana Barbudo	**Hola Katty**	**si**	**N/A**	
Ruth Marina Ditta Melo	**SBDC/SENA**	**si**	**N/A**	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

Registro fotográfico Actividad Asesoria Plan de negocio FE



fuente – Rditta. – La Guajira –. 14 de Marzo de 2025- plan de negocio- Hola Katty