Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

5 Acta GEE - 208 : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	5 Acta GEE - 208
Regional	*	44 Guajira
Centro	*	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas

9222

Orientador	*	jcurielde@sena.edu.co

Nombres	Jaider
Apellidos	Curiel Deluque

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	Juan Camilo	Contacto	*	Juan Camilo Maya Loaiza
Tipo de contacto	*	Video conferencia	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Virtual	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	*	31/03/25
		10:00 AM
Tiempo		1 hora

1,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Durante la reunión, el emprendedor presentó el desarrollo preliminar de los puntos del 1 al 10 del Formato de Plan de Negocios del Fondo Emprender. A lo largo del espacio de trabajo, se realizó una revisión conjunta y se brindaron recomendaciones técnicas orientadas a fortalecer cada sección, especialmente en lo relacionado con la justificación de la información consignada.

Se hizo énfasis en la importancia de sustentar el perfil del cliente, las necesidades del mercado y la tendencia de crecimiento del sector con datos estadísticos actuales, fuentes confiables y análisis territoriales (nacional, regional y local). Asimismo, se orientó al emprendedor para que mejore el análisis de la competencia, formulando con mayor claridad los factores diferenciales de su propuesta de valor, así como su componente innovador.

En los puntos relacionados con la validación de mercado y la estrategia comercial, se explicaron metodologías como Lean Canvas, encuestas estructuradas, perfil del cliente ideal y análisis de canales de comercialización. También se brindaron sugerencias para enriquecer la descripción de los avances logrados hasta la fecha, las fichas técnicas de productos, y las condiciones comerciales del portafolio, procurando que todo el contenido esté alineado con los criterios de evaluación del Fondo Emprender.

Adicionalmente, se le explicaron al emprendedor los puntos 11, 12, 13 y 14 del plan de negocio, los cuales corresponden a:

Punto 11: Proyección de cantidades y precios de venta mensual, forma de pago e ingresos por ventas en un horizonte de cinco años.

Punto 12: Normatividad aplicable al negocio en los ámbitos empresarial, técnico, tributario, laboral, ambiental y de propiedad intelectual.

Punto 13: Condiciones técnicas requeridas para la operación del negocio.

Punto 14: Requerimientos de inversión en infraestructura, maquinaria, equipos, muebles, enseres y gastos preoperativos, incluyendo la justificación de los activos necesarios y su vinculación con la actividad productiva.

Estas orientaciones tienen como propósito que el emprendedor pueda continuar con el desarrollo estructurado y técnico de su plan, garantizando la solidez de la propuesta tanto en su componente operativo como financiero.

Información solicitada o áreas de necesidad
