Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - RESTAURANTE AROMA SABANERO

Guardar | Marcar como complet... | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Compartir

Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - RESTAURANTE AROMA SABANERO : Guardado

Tarea · Tarea

Jully Johana Lopez Romero
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Tipo de reporte de tiempo * Asesoría

Asunto * Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - RESTAURANTE AROMA SABANERO

Regional * 44 Guajira

Centro * 44-Centro Industrial y de Energías Alternativas

9222

Orientador * jjlopez@sena.edu.co

Nombres Jully Johana

Apellidos López Romero

Datos de asesoría

Cliente / UP * Restaurante Aroma Sabanero

Contacto * Estebana Maria Vergara Zabaleta

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 * 1/04/25

8:30 AM

Tiempo 1 hora

1,00

Notas

Antecedentes del cliente ---

Resumen de la sesión de asesoría *

1. Asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender.

Se realiza la reunión presencial en el centro de desarrollo empresarial, previa concertación con la emprendedora, se inicia la asesoría haciendo una revisión del formato de plan de negocios en archivo de word en donde la emprendedora va a desarrollar la formulación del plan de negocios de acuerdo con las recomendaciones que se vayan dando en cada uno de los encuentros y observaciones que resulten de las revisiones que se hagan de los avances del documento, procedemos a explicar a la emprendedora los puntos 1, 2 , 3 y 4 respectivamente del formato de plan de negocios, los cuales debieron ser desarrollados de acuerdo con las explicaciones y observaciones realizadas en el último encuentro, estos puntos son los siguientes:

- ¿Quién es el protagonista?
- Identificación de las necesidades del cliente.
- Oportunidad de mercados.
- Análisis de la competencia.

En el primer punto se realizan observaciones debido a que se logran evidenciar falencias en la segmentación del mercado, así mismo, la justificación no se encuentra bien descrita, por lo cual se realizan observaciones en este punto para que la emprendedora pueda corregir y ajustar de acuerdo con lo solicitado.
En el ítem de necesidades del mercado, se explica a la emprendedora que en este debe estar descrito de forma clara y precisa las necesidades del cliente, que son aquellos identificados en el cuadro del protagonista, se le dieron ejemplos para una mayor comprensión de esto y pueda desarrollar de forma correcta este punto.
Se revisa el ítem de oportunidad de mercado, el cual es el que se debe desarrollar a mayor profundidad por la importancia que este tiene en la evaluación, ya que en este punto se debe explicar detalladamente el crecimiento del sector económico en el cual se encuentro el proyecto, la actividad económica, así mismo se explica a la emprendedora que en este punto se debe dejar clara la innovación o factor diferencial, así como la identificación de la competencia y realizar un análisis de esta, las necesidades del cliente, que buscan y donde y con quien están resolviendo esa necesidad.
En este mismo item la emprendedora deberá identificar las barreras de entrada al mercado y las estrategias que implementará para mitigar estas, igualmente se deben registrar las diferentes estrategias a implementar para dar a conocer la empresa como las estrategias de comercialización, estrategias de distribución, estrategias de promoción, mencionar como se enmarca el proyecto en el plan de desarrollo municipal, y en el plan de desarrollo nacional.
En el punto de 4 de análisis de la competencia, la emprendedora debe identificar su competencia directa o indirecta, aquellos que venden productos iguales al suyo a que suplen la misma necesidad de sus clientes, así mismo debe detallar cuales son las debilidades y fortalezas de esa competencia, es importante hacer un buen análisis de la competencia lo cual va a permitir a la emprendedora conocer un poco más de lo que se ofrece actualmente en el mercado y la forma en que puede diferenciarse de esto que actualmente se ofrece.

En este encuentro se agenda tarea, la cual consiste en la corrección de los puntos revisados durante la asesoría, teniendo en cuenta las explicaciones dadas, se envía nuevamente el formato de plan de negocios con los apuntes correspondientes de trabajo al correo electrónico de la emprendedora.
Se brindó asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender, se realizó explicación a la emprendedora de los puntos a trabajar y se hizo revisión de avance enviado por la emprendedora y se dan indicaciones claras y específicas para hacer las correcciones correspondientes al trabajo desarrollado.