Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - CATCON TECHNOLOGY

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

Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - CATCON TECHNOLOGY : 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. - CATCON TECHNOLOGY

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 *	CATCON Technology	Contacto *	Juan Carlos Perez Brieva
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 * 8/04/25

2:30 PM

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 las instalaciones del centro de desarrollo empresarial, previa concertación con el emprendedor, iniciamos la asesoría haciendo una revisión del formato de plan de negocios en archivo de word en donde el emprendedor 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 al emprendedor 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 el emprendedor pueda corregir y ajustar de acuerdo con lo solicitado.
En el ítem de necesidades del mercado, se explica al emprendedor 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 al emprendedor 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 ítem el emprendedor 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, el emprendedor 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.
Teniendo en cuenta las explicaciones dadas, se envía nuevamente el formato de plan de negocios con los apuntes correspondientes de trabajo al correo electrónico del emprendedor.

Se brindó asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender, se realizó explicación al emprendedor de los puntos a trabajar y se hizo revisión de avance enviado por el emprendedor y se dan indicaciones claras y específicas para hacer las correcciones correspondientes al trabajo desarrollado.