Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - COOKIES TOWER

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

Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - COOKIES TOWER : 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. - COOKIES TOWER

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 * Cookies Tower

Contacto * Marley Yojana Torres Merlano

Tipo de contacto * Video conferencia

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 * 31/03/25

9:30 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.

La reunión de asesoría se realiza de manera virtual a través de la plataforma de teams, para iniciar se proyecta el último avance enviado por la emprendedora con las correcciones realizada por esta, de acuerdo con las instrucciones dadas en la última asesoría. Se procede a revisar el punto número de 3 de oportunidad de mercado al cual se debían realizar más correcciones, aunque se mejoró la información se debe le sugiere a la emprendedora que amplíe la información relacionada con el comportamiento del mercado local, identificando las necesidades del cliente, la solución que ella piensa darle con sus productos y servicios a los clientes, la competencia directa y el factor diferenciador que piensa tener frente a la competencia, así mismo, debe relacionar la formar en que el proyecto se enmarca con los planes de desarrollo departamental y municipal, en este punto. Se definieron los productos que se proyectaran en el plan de negocios y que de acuerdo con la experiencia de la emprendedora esta identifica como los de mayor venta, por lo cual se recomienda que en toda la formulación del proyecto se maneje y relacionen siempre los mismos productos para mantener una coherencia en la formulación. Seguimos en l revisión del punto 5 el cual corresponde al concepto del negocio, al cual se hacen algunos ajustes, así mismo, se explica nuevamente el a que se refiere el componente de innovación, por lo cual debe definir con mayor claridad en cuál de los tres conceptos se encuentra inmersa su innovación o componente diferenciador, o si se va a trabajar en los tres componentes, la emprendedora debe tener mayor claridad en este punto y realizar las correcciones de acuerdo con las explicaciones dadas al respecto.

Ya en el punto 6 de validación del mercado, procedemos a revisar los resultados de las encuestas aplicadas por la emprendedora, sin embargo, se observa que la emprendedora no realizó una introducción en la cual se explique la población a la cual se aplicó la encuesta, la muestra de la encuesta y el objetivo de esta, así mismo, no se muestra el total de los resultados obtenidos, ni se realiza un análisis pequeño por pregunta de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta.
Se recomienda a la emprendedora realizar la tabulación y pegar la imagen de esta, así como realizar un pequeño análisis por pregunta de los resultados obtenidos y al final realizar un análisis general teniendo en cuenta no sólo los resultados de la encuesta sino los comentarios o sugerencias de las personas en el momento de responder la encuesta.
Igualmente se recomienda a la emprendedora, realizar una pequeña encuesta de satisfacción aplicada a los clientes a los cuales realiza ventas constantes de sus productos y hacer un análisis de estos resultados.
Luego pasamos a la revisión del avance técnico y avance comercial, la emprendedora debe ampliar la información consignada, detallando los avances que ha tenido desde que inicio con la venta de los productos hasta le fecha, indicando los equipos con los que cuenta actualmente para desarrollar la actividad y su experiencia hasta el momento con la actividad; en cuanto a los avances comerciales, se recomienda consignar las ventas que ha generado hasta la fecha desde el momento que inicio con la actividad comercial de los productos, identificando igualmente sus clientes, así como las estrategias de comercialización y promoción que actualmente utiliza para dar a conocer su actividad y sus productos.
Para finalizar la asesoría se hace retroalimentación a la emprendedora de los puntos que debe corregir y complementar con información, para que realice las correcciones pertinentes en cada uno de los puntos, así mismo, se explica la forma en que va a realizar las proyecciones de venta de cada uno de los cinco productos definidos para el plan de negocios.
Se dejan como tarea a parte de las correcciones los puntos 8, 9, 10, 11 y 12 para su desarrollo y enviar para revisión, se envía el documento al correo de la emprendedora con la fecha de envío de las tareas.