Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - SAGRADO COCKTAILS

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

Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - SAGRADO COCKTAILS : 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. - SAGRADO COCKTAILS

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 *	Sagrado Cocktails	Contacto *	Daniela Jissel Hoyos Iguarán
Tipo de contacto *	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión *	Inicial / Nueva
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 *	Yes	Economía campesina *	No

Fecha realización * 29/03/25

8:30 AM

Tiempo 1,5 horas

1,50

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 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, 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 ítem 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.
Para el punto de análisis de la competencia a la emprendedora se le explica que debe identificar claramente sus competidores directos e indirectos que vendan o prestan un servicio igual al de ella o que supla el de ella, así mismo, los productos o servicios que este competidor vende, a quien se lo vende, donde se encuentra ubicado y sobre todo identificar de manera clara cuales son las fortalezas y debilidades de estos competidores identificados.
Igualmente, teniendo en cuenta la idea de negocio de la emprendedora, con la cual desea participar en las convocatorias de fondo emprender, se le habla sobre la convocatoria de economía popular ya que su modelo de negocio se ajusta a esta convocatoria, además los recursos que esta convocatoria está otorgando son suficientes para desarrollar la idea de negocios.
La emprendedora manifiesta que le gustaría participar en esta convocatoria, porque además el modelo del formato es más sencillo y se ajusta a lo que su modelo de negocios necesita para desarrollarlo.
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.