Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - FLOR DE CAFÉ : Guardado

Tarea · Tarea

Jully Johana Lopez Romero
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	FLOR DE CAFÉ	Contacto	*	Arialdy Aragón Cortes
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	*	19/03/25
		9:00 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 reunión de asesoría de manera presencial, por lo cual inicialmente procedemos a realizar la revisión del avance enviado punto por punto, de la siguiente forma:

1. Cuadro de clientes: se identifican e l segmento de cliente al cual va a dirigir sus productos, en donde se encuentran ubicados y la justificación del por qué esos segmentos de mercados identificados serán sus clientes, se aprueba el avance al 100%.

2. Necesidades del cliente: la emprendedora logra identificar las necesidades que presentan los grupos identificados como posibles clientes, a quienes dirige sus productos y servicios, se aprueba en su totalidad el avance al 100%.

3. Oportunidad de Mercados: ha sido el punto de mayor trabajo, 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, la emprendedora logra avanzar ya con información relevante construyendo como es la actividad comercial de este tipo de productos que ella va a comercializar de manera local, ya identifica que su modelo de negocios es una cafetería, en donde comercializa productos como sándwich, postres y bebidas a base de café. La emprendedora debe identificar las estrategias a implementar para la promoción y comercialización, se ha logrado un avance en este punto de un 70%, debe completar con la información relacionada con la barrera de entrada al mercado y la forma en que se enlaza el proyecto al plan de desarrollo nacional, regional y municipal.

4. Análisis de la competencia: La emprendedora logra identificar su competencia directa e indirecta, teniendo en cuenta el tipo de producto y servicio a ofrecer, así mismo, identifica las fortalezas y debilidades de su competencia.

Luego de revisar los avances, procedemos a revisar la hoja de cálculo en archivo Excel en donde se encuentran registrados los gastos administrativos, proyecciones de ventas, costos de producción, cuadro de inversión y aporte del emprendedor.
Se evidencian ventas sobre dimensionadas por lo cual procedemos a realizar los cálculos de estas teniendo en cuenta la capacidad instalada del modelo de negocios y comenzamos a corregir de manera inmediata las unidades a producir por producto mes a mes durante los primeros 5 años, así mismo, se revisan los costos de producción los cuales se observa que no están siendo calculados adecuadamente, por lo cual se explica a la emprendedora que se debe realizar este cálculo por unidad de producto, con cantidades exactas para la producción de cada producto, esto quedó como tarea a la emprendedora, quien va a realizar cálculos de acuerdo con los gramos utilizados de los insumos y materia prima para la producción de cada uno de los productos.
Se revisa el cuadro de inversiones referente a lo que los equipos, maquinarias, herramientas que la emprendedora va a adquirir con los recursos fondo emprender, en donde se revisan cada una de las solicitudes, igualmente se verifica que los aportes que la emprendedora pretende realizar correspondan al 10% solicitado de acuerdo a los términos de referencia de las convocatorias.
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.

Información solicitada o áreas de necesidad