Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

# Seguimiento a la puesta en marcha OFF : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Cliente / UP | * | Ruben Dario Matos Sanchez | Contacto | * | Ruben Dario Matos Sanchez |
| 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 | * | Puesta en Marcha OFF |
| Sociedades BIC | * | No | Ayuda adicional | * | Planeación Laboral |
| Economía popular | * | No | Economía campesina | * | No |

| | | |
|---|---|---|
| Fecha realización | * | 10/07/2025 |
| | | 14:00 |
| Tiempo | | 2 horas |
| 2,00 | | |

**Notas**

| | | |
|---|---|---|
| Antecedentes del cliente | | empresa en puesta en marcha off |
| Resumen de la sesión de asesoría | * | Durante esta sesión se realizó un análisis detallado de los avances presentados por el emprendedor, destacándose los siguientes aspectos:<br><br>Plataforma estratégica: Se observaron mejoras notables en la redacción y enfoque de la misión, visión, objetivos y propuesta de valor. Estos elementos fueron validados nuevamente, asegurando una alineación clara con el propósito del negocio y su público objetivo.<br><br>Portafolio de productos/servicios: Se evidenció mayor claridad en la definición de la oferta y en la segmentación de los públicos. El emprendedor logró identificar elementos diferenciadores que fortalecen su posicionamiento en el mercado.<br><br>Fuentes de financiación: Se reconoció que el emprendedor ha avanzado en la investigación y preselección de opciones de financiación, incluyendo convocatorias activas y líneas de crédito. Se brindaron nuevas recomendaciones para presentar una propuesta sólida ante entidades financieras.<br><br>2. Orientaciones entregadas<br>Durante la sesión se brindó acompañamiento técnico en los siguientes temas:<br><br>Ajustes al plan financiero con proyecciones más realistas.<br><br>Estrategias de validación del producto o servicio en el mercado.<br><br>Sugerencias para estructurar un pitch comercial convincente.<br><br>Identificación de indicadores clave para seguimiento del modelo de negocio.<br><br>3. Compromisos establecidos<br>El emprendedor se comprometió a:<br><br>Finalizar la estructura del plan financiero con base en los insumos revisados.<br><br>Diseñar una estrategia piloto de validación con clientes reales.<br><br>Preparar una presentación ejecutiva del modelo de negocio para aliados estratégicos.<br><br>Avanzar en el desarrollo de una identidad gráfica básica (logo, colores, eslogan) para fortalecer la imagen del proyecto.<br><br>El equipo asesor, por su parte, continuará brindando acompañamiento y soporte técnico, con especial énfasis en los componentes de sostenibilidad financiera, comunicación de valor y estrategia de mercado. |
| Información solicitada o áreas de necesidad | | avances |
| Plan de acción | | na |
| Resultados de impacto económico esperados | | empresa puesta en marcha |