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

GEE-745 Asesoria fondo emprender : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Apellidos	Carrasquilla Escorcia

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	PALO MANGO	Contacto	*	Oscar Sandoval
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	*	05/08/2025
		16:00
Tiempo		2 horas
2,00		

Notas

Antecedentes del cliente		emprendedor en asesoría fondo emprender
Resumen de la sesión de asesoría	*	1.Revision avances en la formulación fondo emprender: Presentación del modelo financiero en Excel: El emprendedor socializó la actualización del modelo financiero ajustado a la metodología vigente, incorporando la participación asociativa de tres socios y la redistribución de los rubros de inversión. Se validaron los indicadores de sostenibilidad: flujo de caja proyectado, punto de equilibrio y rentabilidad estimada por socio. El asesor resaltó la coherencia de las proyecciones con la capacidad instalada y sugirió revisar el cronograma de inversión inicial para garantizar una adecuada ejecución de recursos. Componente organizacional Se presentó un borrador de la estructura organizacional con funciones básicas definidas para cada socio. Se discutieron aspectos relacionados con el reglamento interno, la distribución de responsabilidades en la gestión administrativa, operativa y comercial, así como mecanismos de resolución de conflictos. El equipo emprendedor se comprometió a fortalecer este componente con mayor detalle en los perfiles y competencias requeridas. Plan de promoción y posicionamiento El emprendedor compartió una propuesta preliminar de plan de promoción con énfasis en estrategias digitales de bajo costo (redes sociales y marketing de cercanía). Se sugirió complementar el plan con acciones presenciales en la comunidad local y alianzas estratégicas con instituciones educativas y culturales, en línea con el carácter experiencial y cultural del proyecto gastronómico. Componente diferenciador Se reafirmó la identidad del proyecto como una propuesta de cocina costeña tradicional con un enfoque experiencial y cultural. El emprendedor presentó avances en la definición de la ambientación del local, incorporando elementos representativos del Caribe colombiano, lo que fortalece el valor agregado del negocio frente a la competencia. Acuerdos y próximos pasos Ajustar el cronograma de inversión en el modelo financiero para mayor precisión en la ejecución de recursos, profundizar en la descripción de funciones, perfiles y mecanismos de toma de decisiones en el componente organizacional. Complementar el plan de promoción con estrategias presenciales de posicionamiento local. entregar en la próxima sesión el documento consolidado con los cuatro componentes: técnico, financiero, organizacional y comercial, bajo el formato Excel del Fondo Emprendedor.
Información solicitada o áreas de necesidad		avances en la formulación