

Guardar ✓ Marcar como complet... Guardar y cerrar Flujo

Crear Tarea Sin guardar

Tarea - Tarea -

Jully Johana Lopez Romero

Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES

Tipo de reporte de tiempoAsesoría

AsuntoAsesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - FIRE WOOD

Regional64 Guapiá

Centro64 Centro Industrial y de Energías Alternativas

9222

Orientador@lopez@sena.edu.co

NombresJully Johana

ApellidosLópez Romero

Datos de asesoría

Cliente / UPFire Wood

Tipo de contactoEn el centro (cara a cara)

Canal de atenciónPresencial

Área de asesoríaPlan de negocios

Sociedades BICNo

Economía popularYes

ContactoEstefanía Daza Pacheco

Tipo de sesiónSeguimiento

ProgramaEmprendimiento

Asesoría paraCreación de Empresa FE

Ayuda adicionalPlan de negocio

Economía campesinaNo

Fecha realización29/08/25

9:00 AM

Tiempo1,5 horas

Notas

Antecedentes del cliente...

Resumen de la sesión de asesoría

Concepto del Negocio: FIRE WOOD.

2. Asesoría y Revisión del Plan de Negocio: Se realiza la reunión presencial en el centro de desarrollo empresarial, previa concertación con la emprendedora, para brindar asesoría y hacer revisión del plan de negocios especial que se encuentra formulando la emprendedora.

Participantes: En la reunión participó la emprendedora Estefanía Daza Pacheco y la orientadora Jully López Romero, por parte del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.

Desarrollo de la agenda.

Se realiza la reunión presencial en el centro de desarrollo empresarial, previa concertación con la emprendedora, se inicia la asesoría haciendo dando a conocer a la emprendedora los nuevos lineamientos de fondo emprender en cuanto a la presentación d ellos proyectos en forma grupal e individual así como lo relacionado con los porcentajes de 70% y 30% que serán estipulados en cada convocatoria relacionados con los rubros que se asignaran a las iniciativas que se presenten de manera asociativa y los que se presenten de manera individual, esto con el objetivo de que la emprendedora conozco los nuevos cambios y pueda decidir de qué forma desea presentarse a la convocatoria, de acuerdo con los recursos que necesita para financiar su proyecto.

Igualmente se explica los cambios relacionados con los rubros a los que se pueden acceder teniendo en cuenta el número de personas que conformen la asociación y los montos en el caso que se presente de manera individual lo cual está relacionado con el número de empleos a generar.

Teniendo en cuenta los nuevos cambios la emprendedora Estefanía Daza, decide que se presentará de manera asociativa, y el grupo estará conformado por 5 personas.

Procedemos a revisar el nuevo formato, el cual es en archivo Excel, lo cual cambia la forma en que la emprendedora venía trabajando ya que está se encontraba formulando en el formato antiguo, con este nuevo cambio se facilita para ella el proceso de formulación, por lo que iniciamos con la explicación de cada uno de los puntos a diligenciar, ya que, aunque el formato sea más sencillo se debe ser preciso y dejar de manera muy clara cuál es el segmento de mercado al cual va a dirigir sus productos o servicios en este primer punto, que es el cuadro en donde se identifica el cliente, se explica al emprendedor lo que debe contener y se realizan algunas correcciones directamente en el formato, ya que debe relacionar uno a uno los segmentos de mercado a los cuales dirige sus productos, para este plan de negocios se identifican 3 tipos clientes que son principalmente padres de familias con niños y jóvenes entre los 8 y 17 años, deportistas de alto rendimiento y personas naturales entre los 18 y 60, para los cuales debe ampliar la descripción de su perfil reflejando los gustos y preferencias, además de la justificación del por qué serán sus clientes.

En cuanto a la descripción del problema, debe ampliar y describir de forma detallada el problema que identificó y por el cual surge la idea de negocio, además de las soluciones que va a ofrecer para este problema identificado.

Se explica a la emprendedora que el cuadro de la competencia debe identificar otros negocios y emprendedores que ofrezcan servicios similares al que ella ofrece, igualmente se deben identificar las ventajas y desventajas de la competencia, siendo clara y específica en estos puntos.

En cuanto a la descripción del problema, se explica que este debe ser claramente identificado exponiendo las necesidades o problemas identificados en el mercado y a los cuales ella dará solución con sus servicios, además de las soluciones que va a ofrecer para este problema identificado.

En el ítem de descripción del proyecto se debe definir claramente la propuesta de valor, definir en que consiste el proyecto, qué lo hace diferente, que le va a ofrecer al cliente, de qué forma lo va a ayudar, la emprendedora define tres servicios para trabajar en el plan de negocios y los cuales serán los que se ofrecerán al público, por cada servicio se debe realizar la descripción del proceso técnico desde que el cliente solicita el servicio hasta que se le entrega.

Se debe relacionar la figura bajo la cual se formalizaría el emprendedor en Cámara de Comercio, en el momento que el proyecto sea priorizado, como este se presentará de manera grupal se deben conformar como una asociación, así mismo, se deben relacionar los costos y días de trámite, ya para finalizar la asesoría se explica el formato hasta el cuadro de estrategias de comunicación, en donde se debe identificar las diferentes estrategias a través de las cuales se va a dar conocer el negocio, así como los canales de distribución que se tendrán para llegar al cliente.

Finalmente se agendan las tareas relacionadas con el diligenciamiento del formato hasta el punto donde se realizó la explicación del mismo durante la asesoría, por lo que se procede a enviar el formato trabajado al correo de la emprendedora para que esta trabaje los avances solicitados y remita nuevamente el archivo al correo de la orientadora una vez cumplida la actividad.