

Asesoría formulación plan de negocios F.E. - OSCAR STID FOTOGRAFIA Y AUDIOVISUALES : 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. - OSCAR STID FOTOGRAFIA Y AUDIOVISUALES

Regional * [44 Guajica](#) ×

Centro * [44-Centro Industrial y de Energias Alternativas](#) ×

9222

Orientador * jllopez@sena.edu.co ×

Nombres
Apellidos

Jully Johana
López Romero

Datos de asesoría

Cliente / UP * [Oscar Stid Fotografía y Audiovisuales](#) ×

Tipo de contacto * En el centro (cara a cara)

Canal de atención * Presencial

Área de asesoría * Plan de negocios

Sociedades BIC * No

Economía popular * Yes

Contacto * [Oscar Stid Pacheco Quiroz](#) ×

Tipo de sesión * Seguimiento

Programa * Emprendimiento

Asesoría para * Creación de Empresa FE

Ayuda adicional * Plan de negocio

Economía campesina * No

Fecha realización * 28/08/25 

10:30 AM ▾

Tiempo 1 hora ▾

 1,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Concepto del Negocio: Oscar Stid Fotografía y Audiovisuales.

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

Participantes: En la reunión participó el emprendedor Oscar Stid Pacheco Quiroz 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 al emprendedor los nuevos lineamientos de fondo emprender en cuanto a la presentación de los 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 el emprendedor Oscar Pacheco, 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 el emprendedor venia 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 personas naturales entre 18 y 50 años, mypimes y entidades públicas, para los cuales debe ampliar la descripción de su perfil reflejando los gustos y preferencias, frecuencia de compra, capacidad de compra, 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 al emprendedor que el cuadro de la competencia debe claramente 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.