

Guardar

✓ Marcar como completado

Guardar y cerrar

Actualizar

Comprobar acceso

✕ Cerrar Tarea

Compartir

Asesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - TALLER DE DISEÑO Y CONFECCIONES IMELIN

Tarea - Tarea

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Tipo de reporte de tiempoAsesoría

AsuntoAsesoría Formulación Plan de Negocios F.E. - TALLER DE DISEÑO Y CONFECCIONES IMELIN

Regional64 Guayaquil

Centro64 Centro Industrial y de Energías Alternativas

9222

Orientador@lopez@sena.edu.ec

NombresJully Johana

ApellidosLópez Romero

Datos de asesoría

Cliente / UP

Taller de Diseño y Confección Imelin

Contacto

Imelda Elina Gámez Toncel

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

Yes

Economía campesina

No

Fecha realización

1/09/25

9:00 AM

Tiempo

1,5 horas

1,50

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría

Concepto del Negocio: Taller de Confecciones Imelin.

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 Imelda Gámez Toncel 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 conozca 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 2 tipos clientes que son principalmente padres de familias con niñas y adolescentes entre los 8 y 15 años, mujeres entre los 24 y 50, para los cuales debe ampliar la descripción de su perfil reflejando los gustos y preferencias, frecuencia de compra, medios de pago, 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 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.

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 formularía 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 de este 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.