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

Asesoría formulación plan de negocio OFF : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	Valeria Alejandra Mercado R...	Contacto	*	Valeria Mercado
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 OFF
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Plan de negocio
Economía popular	*	Yes	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	15/08/2025
		08:00
Tiempo		2 horas
2,00		

Notas

Antecedentes del cliente

1

Resumen de la sesión de asesoría *

Durante la sesión, se revisaron los siguientes componentes clave del plan de negocios:

Modelo de Negocio: Se analizó el modelo Canvas, la propuesta de valor (diseño, calidad y exclusividad de los accesorios), los segmentos de clientes (mujeres jóvenes y adultas que buscan accesorios únicos), los canales de distribución (redes sociales, ferias de emprendimiento, venta online) y las fuentes de ingresos.

Estudio de Mercado: Se validó la investigación sobre el sector de la moda y accesorios, la competencia directa e indirecta, y la identificación de las tendencias actuales del mercado.

Análisis Técnico y Operativo: Se revisó el proceso de elaboración de los accesorios, la adquisición de materias primas, y la infraestructura necesaria (taller, herramientas).

Estrategia Comercial y de Marketing: Se definieron las acciones para la promoción de la marca, como el uso de Instagram y TikTok, colaboraciones con influencers locales, y la creación de una identidad visual atractiva.

Análisis Financiero: Se orientó a la emprendedora en la proyección de costos (insumos, mano de obra, marketing), la estimación de ingresos y la definición del punto de equilibrio, considerando la formalización como persona natural.

Compromisos y recomendaciones:
La emprendedora se compromete a:

Ajustar las proyecciones financieras con base en las recomendaciones dadas.

Recopilar la documentación legal requerida para la formalización como persona natural (registro mercantil, RUT, etc.).

se recomienda

Continuar perfeccionando la propuesta de valor y la diferenciación de sus productos.

Explorar alianzas con otras emprendedoras del sector.

Mantener actualizado el plan de negocios a medida que la empresa crezca.