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

6 ACTA No. GEE-839 : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Datos de asesoría

Cliente / UP *	Ingeca	Contacto *	Luis Alfredo Cabrales Carr
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 *	8/09/25 3:30 PM
Tiempo	1 hora
	1,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

La sesión con el emprendedor Luis Alfredo Cabrales Carrillo se inició precisando el objetivo central: fortalecer el proceso de formulación del plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al diseño e instalación de paneles solares orientada a los segmentos residencial y empresarial. Se acordó priorizar la claridad metodológica y la consistencia entre las secciones del documento.

En primera instancia, se explicó la nueva herramienta para el desarrollo del plan de negocio. Se describió su estructura y el orden sugerido de diligenciamiento, enfatizando los campos obligatorios y los criterios de consistencia interna. Se indicaron buenas prácticas para: documentar supuestos clave, vincular metas con indicadores, referenciar fuentes de información y organizar evidencias en anexos. Se recomendaron controles de versión y una nomenclatura estándar para los archivos de soporte.

Seguidamente, se socializó la Convocatoria No. 134 "Jóvenes Emprendedores" como la ruta de postulación definida para este proyecto. Se brindó una explicación general de su enfoque y se destacaron consideraciones habituales para la alineación del plan (pertinencia de la propuesta, viabilidad técnica y financiera, impacto y sostenibilidad), sin perjuicio de atender los requisitos oficiales al momento de la presentación.

A continuación, se realizó la revisión del avance actual del plan de negocio. Se constató un avance significativo en toda su estructura, con desarrollo de los apartados esenciales. Se formularon observaciones de mejora orientadas a reforzar:

- La definición de la propuesta de valor y segmentos de cliente (hogares y empresas) y su relación con el dimensionamiento de soluciones solares.
- La descripción técnica de servicios (diseño, instalación, mantenimiento) y capacidades operativas

Información solicitada o áreas de necesidad

Plan de acción

Resultados de impacto económico esperados

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...

Empezar

Capturar y administrar todos los registros de la escala de tiempo.