Solo lectura: estado de este registro: Completado

Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – María Luisa Mengual Epiayu

Guardado

Tarea · Tarea

Albani De Jesus Coronado Felizzola
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – María Luisa Mengual Epiayu
Regional	*	44 Guajira
Centro	*	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas
9222		
Orientador	*	acoronado@sena.edu.co
Nombres		Albani De Jesus
Apellidos		Coronado Felizzola

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	María Luisa Mengual Epiayu	Contacto	*	María Luisa Mengual Epiayu
Tipo de contacto	*	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Inicial / Nueva
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	*	21/08/2025 10:00
Tiempo		1 hora
1,00		

Notas

Antecedentes del cliente		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – María Luisa Mengual Epiayu
Resumen de la sesión de asesoría	*	Se inició la etapa de la formulación de su plan de negocio, primeramente, se realizó la presentación del orientador precisándole la metodología a utilizar en esta etapa, las responsabilidades que asume el emprendedor, seguidamente se efectuó la presentación del emprendedor y su idea de negocio. Una vez terminado las presentaciones, se inició el proceso de las asesorías en la formulación del plan de negocio metodología fondo emprender. Inicialmente se le solicitó a la emprendedora las herramientas de validación, el formato modelo de negocios y las certificaciones de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas y REDAM. También se le pidió copia de la cedula de ciudadanía, certificado de estudios realizado, debe enviarlo al correo del orientador Posteriormente se le explicó como estructurar los diferentes ítems del plan. El primer ítem Quien es el cliente de su proyecto. En este espacio debe identificar "El cliente" ese que le va a comprar sus productos o servicios, lo más detallado posible, como se conoce a un hijo o a un familiar muy cercano. Precisando las características del cliente o consumidor. Además, debe definir las Cualidades del cliente o consumidor, por favor indicar gustos, preferencias, que le da miedo, que le hace feliz, cuáles son sus valores, que le gusta comer, si le gusta viajar, entre otros. El segundo ítem, es el Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar, debe identificar cuáles las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores. El tercer ítem es el análisis de la competencia, los proyectos siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos. Se le continúo explicando el cuarto ítems, que es la Descripción del proyecto (¿Qué es lo que voy a ofrecer?). Debe explicar En qué consiste su proyecto, qué lo hace diferente a los demás. ¿Cuál es esa ventaja, que hace mejor a su producto o servicio a lo que ya existe, cual es ese toque especial, único que le va agregar? Se le explicó el quinto ítems donde debe relacionar los productos o servicios a ofrecer al cliente.