1.

Por favor relacione cada concepto si pertenece a una Fortaleza, Oportunidad, Debilidad, o Amenaza-

1- Buena calidad de mi producto final _____
2- Tengo empleados poco capacitados _____
3- Tengo recursos tecnológicos de punta _____
4- Mercadeo mal atendido por parte de la competencia _____
5- Ofrezco un producto/ servicio innovador_____
6- Competencia bien posicionada en el mercado _____
7- Tengo equipamiento de última generación _____
8- No realizo capacitaciones a mis empleados _____
9- Disminución de precios de los insumos _____
10- Tengo problemas con la calidad _____
11- Tengo incapacidad para ver mis errores _____
12- Obtengo alianzas estratégicas con otras empresas _____
13- Aparición de nuevos competidores _____
14- Tengo pésimo servicio pos-venta _____
15- Fidelidad de los clientes _____
16- Tengo deficientes habilidades gerenciales _____
17- Tengo un producto /servicio sin características diferenciadoras _____
18- No tengo competencia _____
19- Competencia muy agresiva _____
20- Solamente tengo un proveedor disponible _____
21- Excelente ubicación de mi punto de venta _____
22- Tengo desorden financiero _____
23- Hay buen ambiente laboral en mi empresa _____
24- Tengo equipamiento viejo _____
25- Mi competencia es débil _____
26- Existe gran necesidad para adquirir mi producto/servicio _____
27- Ofrezco mejor precio del producto/servicio _____
28- Tengo atención rápida _____
29- Tengo un producto/servicio de menor calidad _____
30- Tengo deficiencia en la atención al cliente _____
31- Capacitación y asesoría gratuita empresarial a mis trabajadores _____
32- Incremento de impuestos por parte del gobierno _____

1.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA INICIAR MI IDEA DE NEGOCIO

A continuación encontraras de manera desordenada un listado de 20 actividades que un emprendedor debe de realizar a la hora de ejecutar su idea de negocio. Debes de ordenar de manera cronológica estas actividades según tu criterio, cuál sería el primer paso que debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta llegar a la **APERTURA DE TU NEGOCIO.**

____ Ejecución de publicidad

____ Búsqueda de fuentes de financiación

____ Formalización de mi negocio

____ Contratación de trabajadores

____ Compra de insumos o materia primas

____ Elaborar Presupuesto

____ Adquirir local de funcionamiento

____ Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que necesito y plano de distribución

____ Investigar mi competencia

____ Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

____ Averiguación y cotización de documentos de formalización

____ Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

____ Capacitarme

____ Adquirir financiación

____ Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan de calidad)

____ Convocatoria y entrevistas de trabajo

____ Cotización de maquinaria mueble y equipos

____ Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado)

____ Compra de maquinaria y equipos

____ **APERTURA DE MI NEGOCIO**

1.

ANALISIS FODA

El análisis FODA te permite saber si la idea de negocio es viable y te ayudara a identificar factores críticos para poder enfrentarlos.

Idea De Negocio _____

ANALISIS INTERNO DEL NEGOCIO

Fortalezas

Son los aspectos positivos específicos que le darán a tu negocio una ventaja competitiva sobre otros similares y competidores, para realizar este análisis debes de responder las siguientes preguntas:

Que tiene mi proyecto, producto, servicio, que las demás empresas o negocios no ofrecen (Buen precio, calidad del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito etec) ?

Lo ofrecen pero no son tan buenos o adecuados como en mi negocio. ?

MIS FORTALEZAS

Debilidades

Son los aspectos específicos en los cuales tu negocio no será bueno para realizar este análisis debes de responder las siguientes preguntas:

Que le falta a mi proyecto, producto o servicio que las demás empresas o negocios si ofrecen (Buen precio, calidad, del producto, buenos insumos, distribución eficiente, crédito etc.) ?

Los ofrezco pero no son tan buenos o adecuados como en mi competencia. ?

MIS DEBILIDADES

3.

ANALISIS EXTERNO DEL NEGOCIO

Oportunidades

Se presentan en el entorno de la empresa y son aspectos positivos que ayudan a conseguir los objetivos. Para realizar este análisis debes de responder la siguiente pregunta:

Que está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable para lograr el objetivo de mi negocio ?

MIS OPORTUNIDADES

4.

Amenazas

Son eventos probables que puedan afectar tu negocio negativamente. Para realizar este análisis debes de responder la siguiente pregunta.

Que está ocurriendo en el entorno de mi empresa o idea de negocio que es favorable lo afecta de manera negativa el logro del objetivo de mi negocio?

MIS AMENAZAS

1.

TIPOS DE EMPRESAS:

Existen dos tipos de empresas que son Públicas y Privadas:

Públicas: en éste tipo de empresa el capital pertenece al Estado y generalmente su final es satisfacer las necesidades sociales.

Privadas: el capital de estas es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

Según su capital pueden ser:

a. Micro Empresas: son unidades productivas menores que las pequeñas empresas que difieren en el monto de capital y la cantidad de empleados.
b. Pequeñas Empresas: son unidades que tienen dueños y gerentes locales, que trabajan en un solo lugar.
c. Medianas Empresas: son empresas que por lo general no son de un único dueño, se forman como compañía por acciones.
d. Grandes Empresas: son empresas que tienen grandes capacidades y que tienen acceso al crédito ilimitado; en la mayoria de los casos funciona como su principal fuente de financiamiento. Se diferencia de las demás en que realizan grandes inversiones y por ende obtienen grandes beneficios sobre estas inversiones, estas poseen mayores tecnología sus costos son menores por que producen en grandes escalas.

1.5.- La Empresa, como Organizarla y como Planear su Crecimiento:

Cuando una empresa se inicia, la estructura de la organización debería responder a la pregunta ¿qué funciones principales tendrá que lleva a cabo?

La respuesta está en la función del mayor conocimiento que se tenga de la misma. Es necesario tener una lista de todas sus actividades y funciones que se van a desarrollar en la empresa.

También implica establecer interrelaciones entre los principios de organización de acuerdo al número de procesos funcionales, debe considerar también los siguientes puntos:

- Conocer el objetivo de la empresa.
- Enumerar las actividades a realizar.
- Dividir dicha actividad.
- Asignar personal idóneo.
- Integrar las actividades que corresponde a cada punto.

Una empresa es un grupo social en el que, a través de la administración de capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de cada comunidad.

2.

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una redistribución que compensara el riesgo, los esfuerzos de las inversiones de los empresarios.

Al estar formadas por el hombre, la empresa alcanza la categoría de un ente social con característica y vida propia, que favorece al progreso humano, al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

La contabilidad de la empresa comercial y de servicios:

Tanto las empresas comerciales como en las empresas de servicios se establecen contabilidad Ganancias y Perdidas únicamente sin embargo podemos establecer ciertas sugerencias.

En las empresas comerciales se hace lo siguiente:

- Se compra artículos terminados.
- Se almacenan
- Se venden
- Se gana, existen ingresos
- Se compra nuevamente artículos terminados
- Compra-venta dinero de artículos terminados
- Invertir, comprar artículos terminados
- Vender

Se debe determinar el costo base al precio que se compra los artículos terminados y tener en cuenta que este precio será diferente al precio que se venden.

Concepto de planeación estratégica

El término administración es amplio y, por lo tanto, nada fácil de entender aunque haya

muchas definiciones del mismo. Tomemos un par de ellas:
EL proceso de diseñar y mantener un medio ambiente en el cual los individuos, que trabajan juntos en grupos, logren eficientemente los objetivos seleccionados.

Cuando usamos el término administración nos referimos al proceso de llevar a cabo las actividades eficientemente con personas y por medio de ellas

3.

La planeación estratégica se está convirtiendo cada vez más en una práctica común dentro de las organizaciones en la búsqueda de plasmar su filosofía (misión, visión, valores) y permearla a toda la organización. Es un punto de referencia para la toma de decisiones con base en la razón de ser de la misma, su visión, objetivos y valores. Es la carta de presentación de la empresa a cualquier público interesado en ella.

ETAPAS DE LA PLANEACION ESTRATEGICA.

La planeación estratégica cumple seis etapas:

1.- Determinación de los objetivos empresariales.

2.- Análisis ambiental externo

3.- Análisis organizacional interno

4.- formulación de las alternativas estratégicas y elección de la estrategia empresarial.

5.- Elaboración de la planeación estratégica.

6.- Implementación mediante planes tácticos y operacionales

MODELO DE DISEÑO DE PLANEACION ESTRATEGICA

1. Determinación de la misión.
2. Matriz DAFO.
3. Formulación de la visión
4. Determinar Áreas de Resultados Claves.
5. Elaboración de los objetivos.
6. Definición de las estrategias.
7. Plan de acción.

8. Diseño organizativo.
9. Sistema de Control.

4.

ESTRATEGIA

Define estrategia como el conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin. Esta definición, en sí misma se queda algo corta, debiéndose aclarar el término "fin". Estos fines son objetivos superiores, ganar la guerra, el juego, el partido, conquistar la persona amada, lograr la diferenciación competitiva de la empresa, ganar unas elecciones... Son objetivos a largo plazo, para conseguirlos al final del ciclo del desarrollo, tiene que ser claro, unívoco y cuyos resultado debe ser verificable.

TACTICA

La táctica, se puede definir como el método empleado para conseguir un objetivo y a priori, sin entrar en grandes análisis pueda ser lo mismo... presenta grandes diferencias. La principal es que la táctica está englobada en la estrategia. Una táctica es una forma de realizar una acción necesaria para llevar a cabo la estrategia y lograr el fin. Por tanto su ámbito temporal es intermedio al ciclo del fin a conseguir.

MISION,VISION, VALORES CORPORATIVOS

Misión : Define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de la empresa u organización.

La misión de la empresa es la respuesta a la pregunta , ¿Para que existe la organización?.

A continuación se muestran, para una mayor comprensión, la declaración de la misión de diversas empresas o instituciones.

Visión : Define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización.

La visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿Qué queremos que sea la organización en los próximos años?

Visión

Son los sueños de la organización que se piensan concretar en un período determinado. Nos preguntamos:¿Para dónde queremos ir? ¿Hacia donde debe dirigirse la organización?. Es conveniente utilizar la imaginación, pues los grandes cambios históricos han comenzado con un sueño. La visión ayuda a ver el futuro de una manera más clara. Esto quiere decir

que el futuro se puede programar dentro de un proceso de cambio hacia la continua mejoría. La visión se proyecta, respondiendo con claridad a la pregunta: ¿Hacia dónde queremos llegar?

Los valores corporativos es la respuesta a la pregunta, ¿En que creemos y como somos?

Valores: Define el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización. Constituyen la filosofía institucional y el soporte de la cultura organizacional

El objetivo básico de la definición de valores corporativos es el de tener un marco de referencia que inspire y regule la vida de la organización.

ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Se consideran elementos de la empresa todos aquellos factores, tanto internos como externos, que influyen directa o indirectamente en su funcionamiento.

Los principales elementos de la empresa son los siguientes:

A) El *empresario:* Es la persona o conjunto de personas encargadas de gestionar y dirigir tomando las decisiones necesarias para la buena marcha de la empresa. No siempre coinciden la figura del empresario y la del propietario, puesto que se debe diferenciar el *director*, que administra la empresa, de los *accionistas y propietarios* que han arriesgado su dinero percibiendo por ello los beneficios.

B) Los *trabajadores*: Es el conjunto de personas que rinden su trabajo en la empresa, por lo cual perciben unos salarios.

C) La *tecnología:* Está constituida por el conjunto de procesos productivos y técnicas necesarias para poder fabricar (técnicas, procesos, máquinas, ordenadores, etc.).

D) Los *proveedores:* Son personas o empresas que proporcionan las materias primas, servicios, maquinaria, etc., necesarias para que las empresas puedan llevar a cabo su actividad.

E) Los *clientes*: Constituyen el conjunto de personas o empresas que demandan los bienes producidos o los servicios prestados por la empresa.

F) La *competencia*: Son las empresas que producen los mismos bienes o prestan los mismos servicios y con las cuales se ha de luchar por atraer a los clientes.

G) Los *organismos públicos*: Tanto el Estado central como los Organismos Autónomos y Ayuntamientos condicionan la actividad de la empresa a través de normativas laborales, fiscales, sociales, etc.

Qué es un proceso?

Es toda actividad o conjunto de actividades que transforma entradas, en salidas. Por lo tanto, tiene que agregar valor. Las salidas de un proceso, se transforman en entradas de otro proceso.

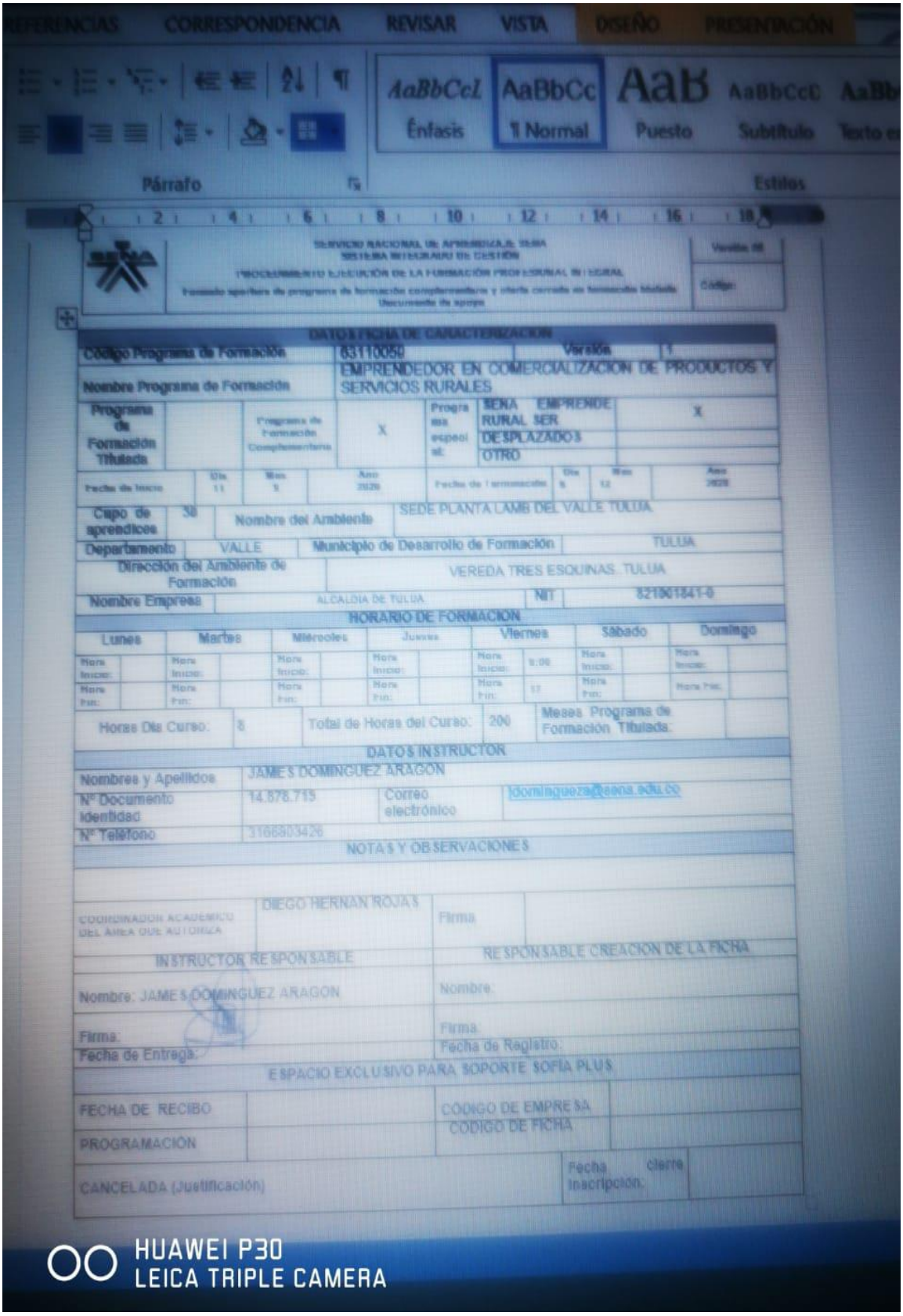
Los procesos se caracterizan por tener un principio y un fin, es decir inician
Con determinada acción o evento y finalizan en otro. Aunque no siempre
es fácil definir la "cabeza" y la "cola "del proceso, resulta conveniente tratar de precisar estos dos aspectos, ya que ayudan a fijar responsabilidades en la
Ejecución del trabajo y a definir su alcance en forma concreta.

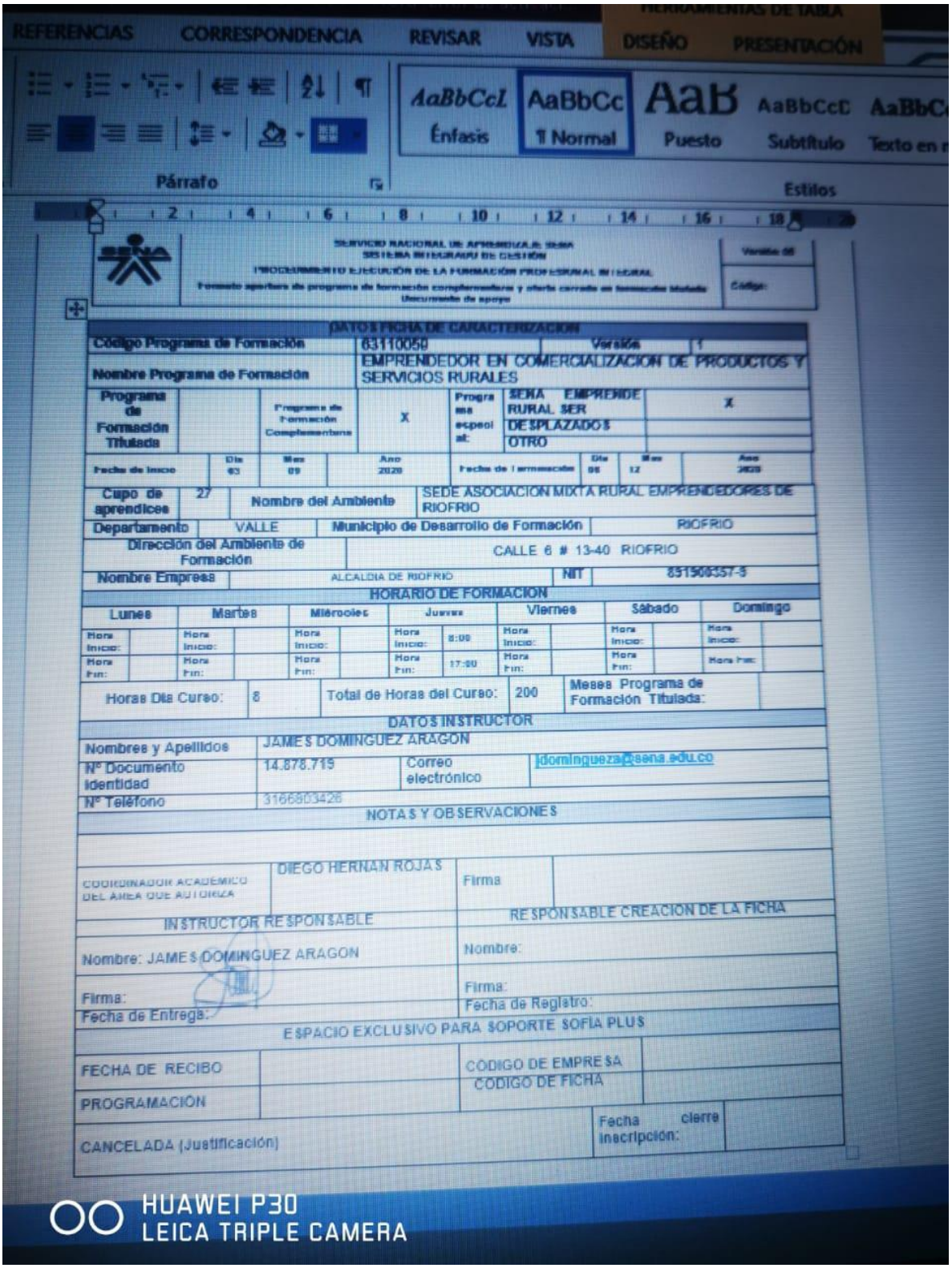
Igualmente, el proceso es la organización racional de personas, materiales,
Energía, equipos y procedimientos en actividades concebidas para producir un
Resultado final específico
Otra connotación de proceso puede
Definirse como el conjunto de pasos que
Se realizan de forma sucesiva en
Distintas dependencias, con el objeto de
Transformar una serie de entradas
Específicas en una salidas (bienes o
Servicios) deseadas, añadiendo valor.

No se concibe un proceso sin un
Objetivo, ya sea un bien o servicio, ni
Ese resultado no asociado a un usuario

Que tiene una necesidad por satisfacer.

8 septiembre





REFERENCIAS CORRESPONDENCIA REVISAR VISTA DISEÑO PRESENTACIÓN

Párrafo Estilos

Énfasis Normal Puesto Subtítulo

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
PROCEDIMIENTO EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
Formato apertura de programa de formación complementaria y oferta cerrada en formación titulada
Documento de apoyo

Versión: 08
Código:

DATOS FICHA DE CARACTERIZACION							
Código Programa de Formación	63110050			Versión	1		
Nombre Programa de Formación	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES						
Programa de Formación Titulada		Programa de Formación Complementaria	X	Programa especial:	SENA EMPRENDE RURAL SER	X	
					DESPLAZADOS		
					OTRO		
Fecha de Inicio	Día 03	Mes 09	Año 2020	Fecha de Terminación	Día 05	Mes 12	Año 2020
Cupo de aprendices	27	Nombre del Ambiente	SEDE ASOCIACION MIXTA RURAL EMPRENDEDORES DE RIOFRIO				
Departamento	VALLE	Municipio de Desarrollo de Formación	RIOFRIO				
Dirección del Ambiente de Formación	CALLE 6 # 13-40 RIOFRIO						
Nombre Empresa	ALCALDIA DE RIOFRIO			NIT	891500357-5		

HORARIO DE FORMACION															
Lunes		Martes		Miércoles		Jueves		Viernes		Sábado		Domingo			
Hora Inicio:		Hora Inicio:		Hora Inicio:		Hora Inicio:	8:00	Hora Inicio:		Hora Inicio:		Hora Inicio:			
Hora Fin:		Hora Fin:		Hora Fin:		Hora Fin:	17:00	Hora Fin:		Hora Fin:		Hora Fin:			
Horas Día Curso:	8	Total de Horas del Curso:	200	Meses Programa de Formación Titulada:											

DATOS INSTRUCTOR			
Nombres y Apellidos	JAMES DOMINGUEZ ARAGON		
Nº Documento Identidad	14.878.719	Correo electrónico	jdominguez@sena.edu.co
Nº Teléfono	3166803426		

NOTAS Y OBSERVACIONES

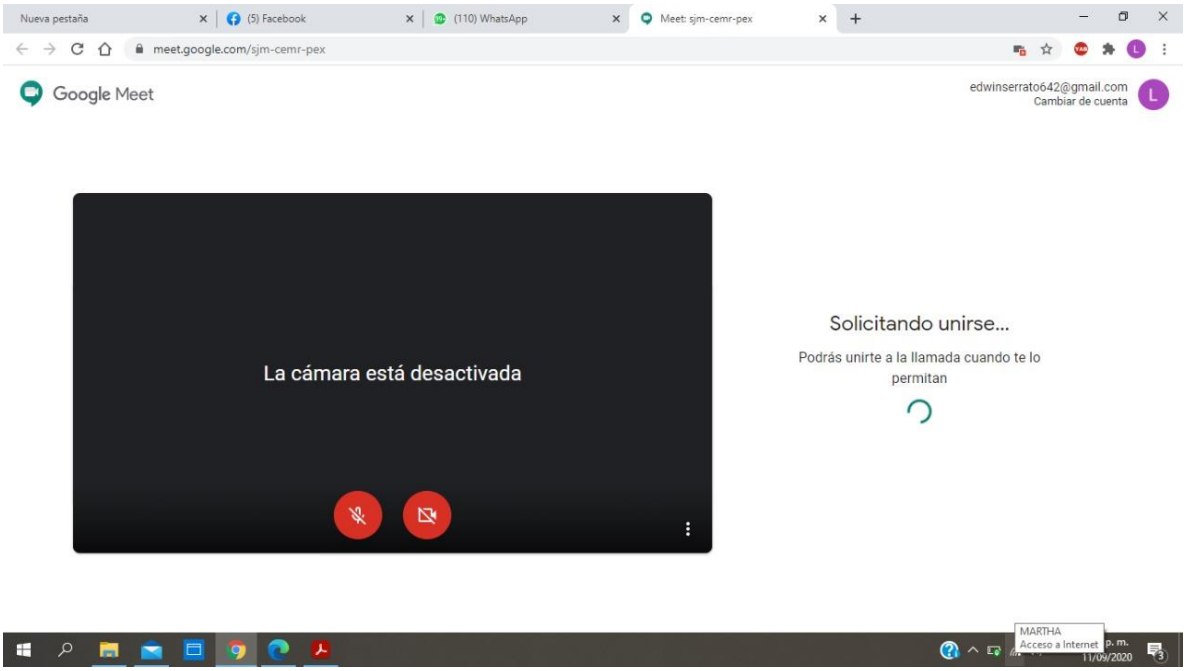
COORDINADOR ACADÉMICO DEL ÁREA QUE AUTORIZA	DIEGO HERNAN ROJAS	Firma	
INSTRUCTOR RESPONSABLE		RESPONSABLE CREACION DE LA FICHA	
Nombre: JAMES DOMINGUEZ ARAGON		Nombre:	
Firma:		Firma:	
Fecha de Entrega:		Fecha de Registro:	

ESPACIO EXCLUSIVO PARA SOPORTE SOFIA PLUS

FECHA DE RECIBO		CODIGO DE EMPRESA	
PROGRAMACIÓN		CODIGO DE FICHA	
CANCELADA (Justificación)		Fecha cierre inscripción:	

HUAWEI P30
LEICA TRIPLE CAMERA

10 de septiembre



de manera cronológica estas áctividades segun tu criterio, cual sería el primer
debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta
APERTURA DE TU NEGOCIO.

19 Ejecución de publicidad

11 Búsqueda de fuentes de financiación

16 Formalización de mi negocio

18 Contratación de trabajadores

14 Compra de insumos o materia primas

7 Elaborar Presupuesto

10 Adquirir local de funcionamiento

5 Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que neces
distribución

2 Investigar mi competencia

8 Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

15 Averiguación y cotización de documentos de formalización

3 Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

4 Capacitarme

12 Adquirir financiación

9 Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan

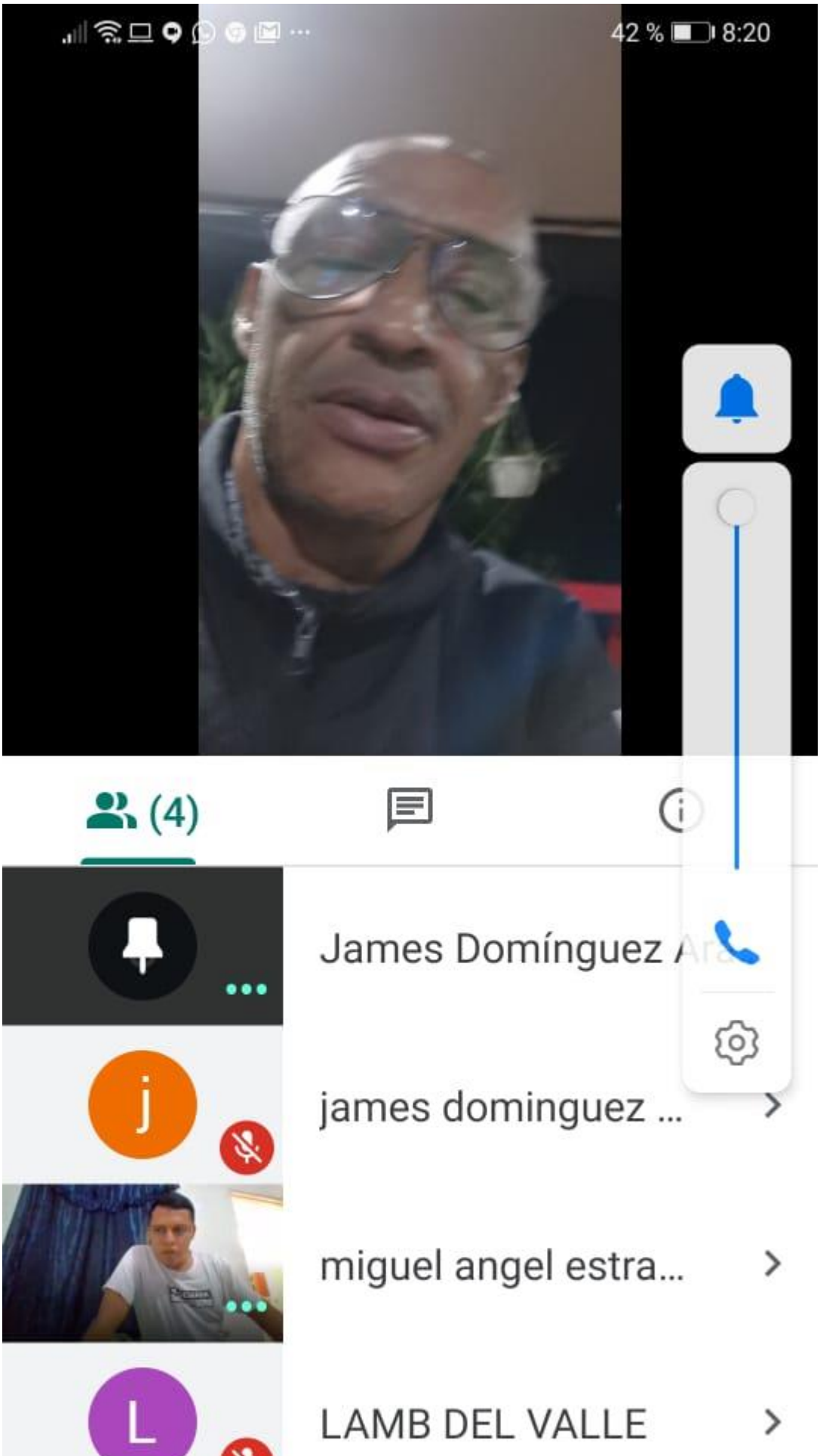
17 Convocatoria y entrevistas de trabajo

6 Cotización de maquinaria mueble y equipos

1 Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado

13 Compra de maquinaria y equipos

20 APERTURA DE MI NEGOCIO


42 % 8:20
(4)
James Domínguez A
j
james dominguez ...
miguel angel estra...
L
LAMB DEL VALLE

Mabely orozco

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA INICIAR MI IDEA DE NEGOCIO

A continuación encontraras de manera desordenada un listado de 20 actividades que un emprendedor debe de realizar a la hora de ejecutar su idea de negocio. Debes de ordenar de manera cronológica estas actividades según tu criterio, cuál sería el primer paso que debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta llegar a la APERTURA DE TU NEGOCIO.

18 Ejecución de publicidad

10 Búsqueda de fuentes de financiación

19 Formalización de mi negocio

16 Contratación de trabajadores

14 Compra de insumos o materia primas

9 Elaborar Presupuesto

12 Adquirir local de funcionamiento

6 Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que necesito y plano de distribución

3 Investigar mi competencia

4 Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

7 Averiguación y cotización de documentos de formalización

8 Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

2 Capacitarme

11 Adquirir financiación

17 Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan de calidad)

15 Convocatoria y entrevistas de trabajo

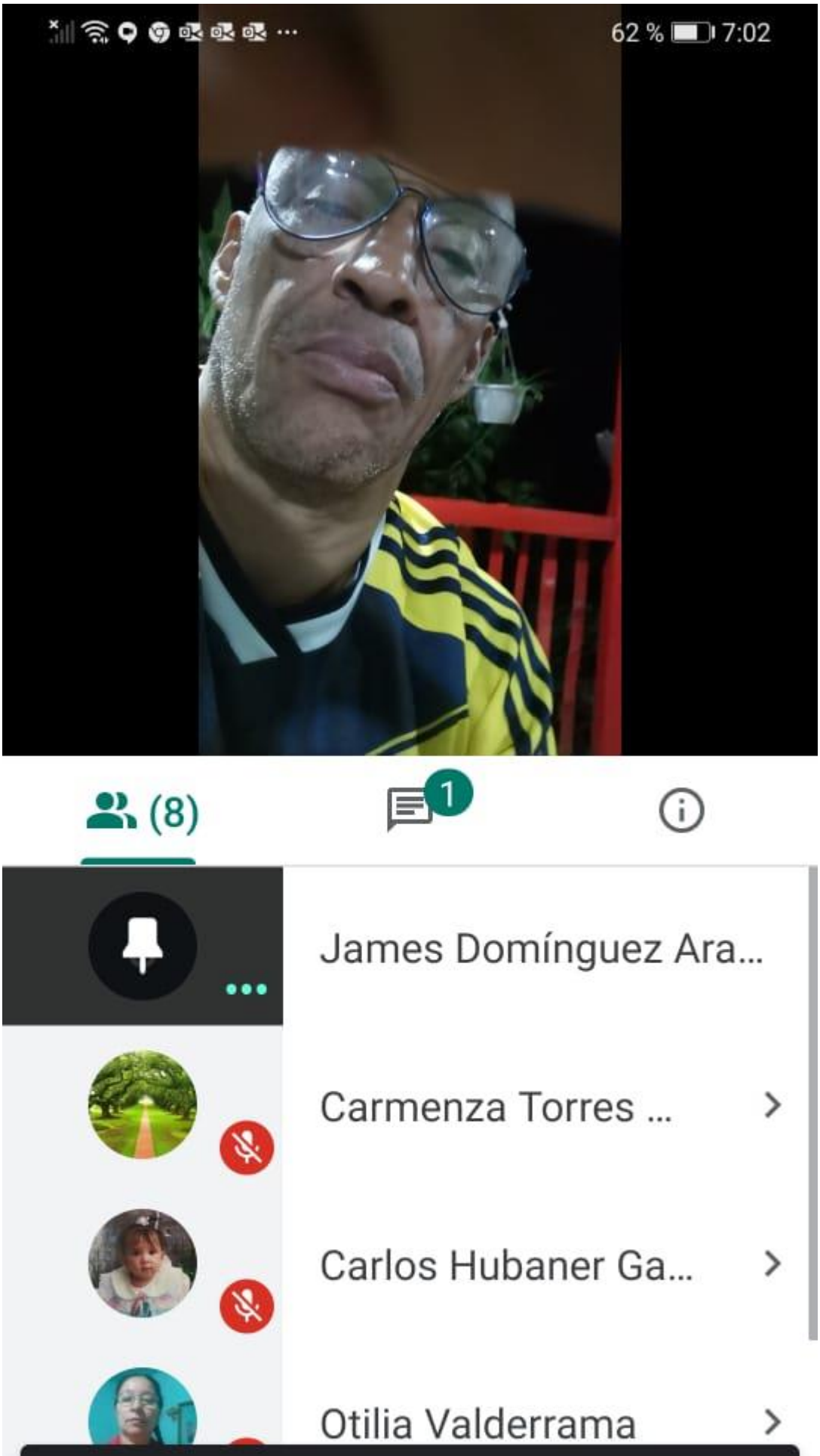
5 Cotización de maquinaria mueble y equipos

1 Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado)

13 Compra de maquinaria y equipos

20 APERTURA DE MI NEGOCIO

APERTURA DE MI NEGOCIO


62 % 7:02
(8)
1
James Domínguez Ara...
Carmenza Torres ...
Carlos Hubaner Ga...
Otilia Valderrama

1. Capacitarme
2. Verificar si mi idea de negocio es factible
3. Identificar la ubicación de mi negocio
4. Investigar mi competencia
5. Realizar estratégias de funcionamiento
6. Realizar listado de maquinaria y equipos que necesito
7. Cotización de maquinaria
8. Búsqueda de proveedores para insumos o materias primas
9. Averiguación y cotización de documentos de formalización
10. Elaborar presupuesto
11. Buqueda de fuentes de financiación
12. Convocatoria y entrevistas de trabajo
13. Formalización de mi negocio
14. Adquirir financiación
15. Adquirir local
16. Compra de maquinaria
17. Compra de insumos
18. Contratación de personal
19. Ejecución de publicidad
20. Apertura de mi negocio

1:42 p. m.

56 % 3:02

CamScanner 09-08-2020 15.02.41

3

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA INICIAR MI IDEA DE NEGOCIO

A continuación encontraras de manera desordenada un listado de 20 actividades que un emprendedor debe de realizar a la hora de ejecutar su idea de negocio. Debes de ordenar de manera cronológica estas actividades según tu criterio, cuál sería el primer paso que debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta llegar a la **APERTURA DE TU NEGOCIO.**

____ Ejecución de publicidad

____ Búsqueda de fuentes de financiación

____ Formalización de mi negocio

____ Contratación de trabajadores

____ Compra de insumos o materia primas

____ Elaborar Presupuesto

____ Adquirir local de funcionamiento

____ Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que necesito y plano de distribución

____ Investigar mi competencia

____ Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

____ Averiguación y cotización de documentos de formalización

____ Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

____ Capacitarme

____ Adquirir financiación

____ Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan de calidad)

____ Convocatoria y entrevistas de trabajo

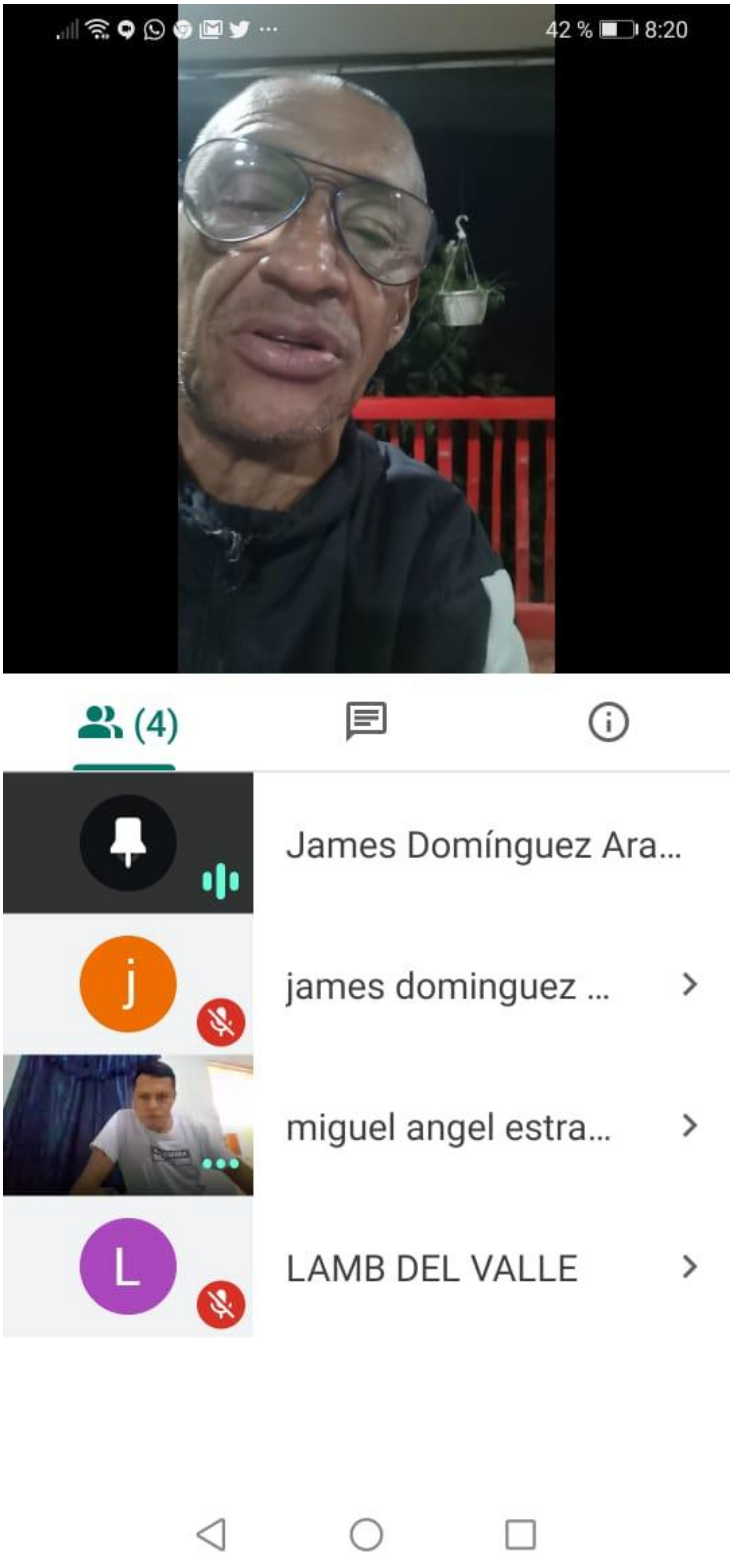
____ Cotización de maquinaria mueble y equipos

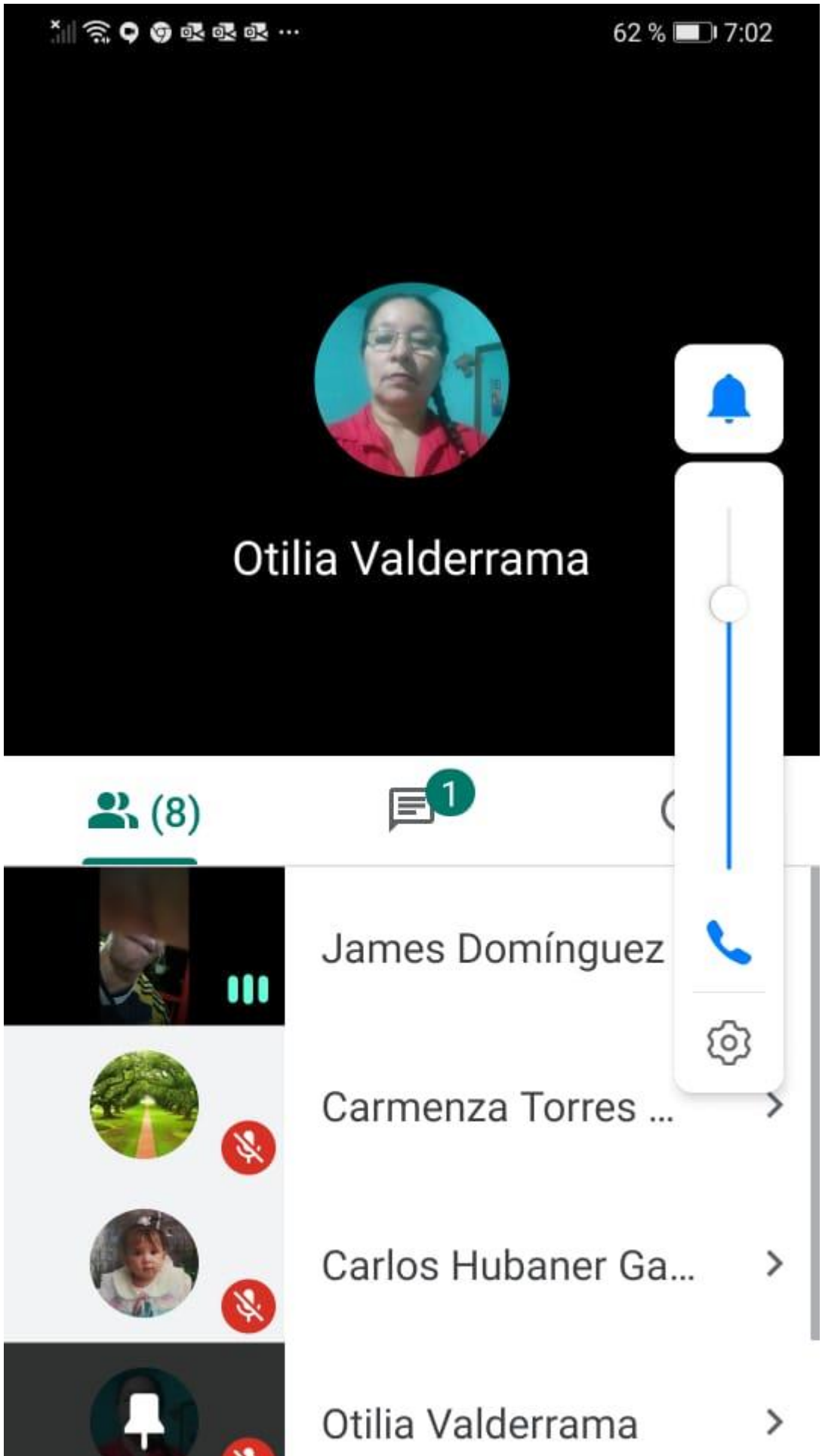
____ Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado)

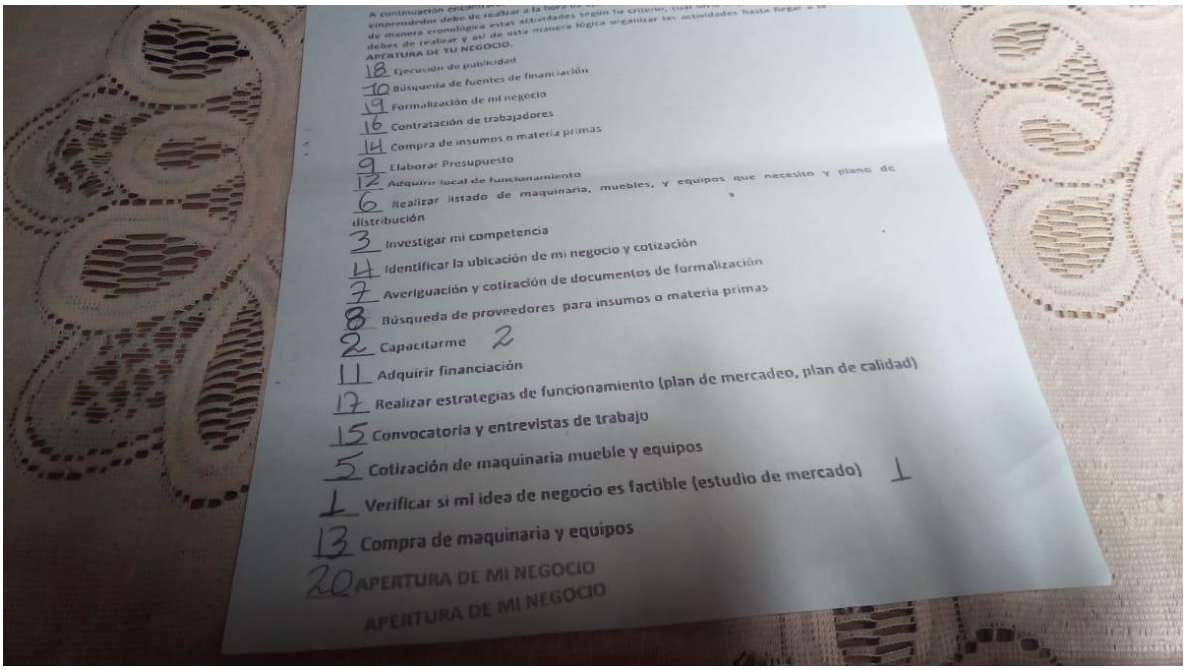
____ Compra de maquinaria y equipos

____ **APERTURA DE MI NEGOCIO**

11 septiembre



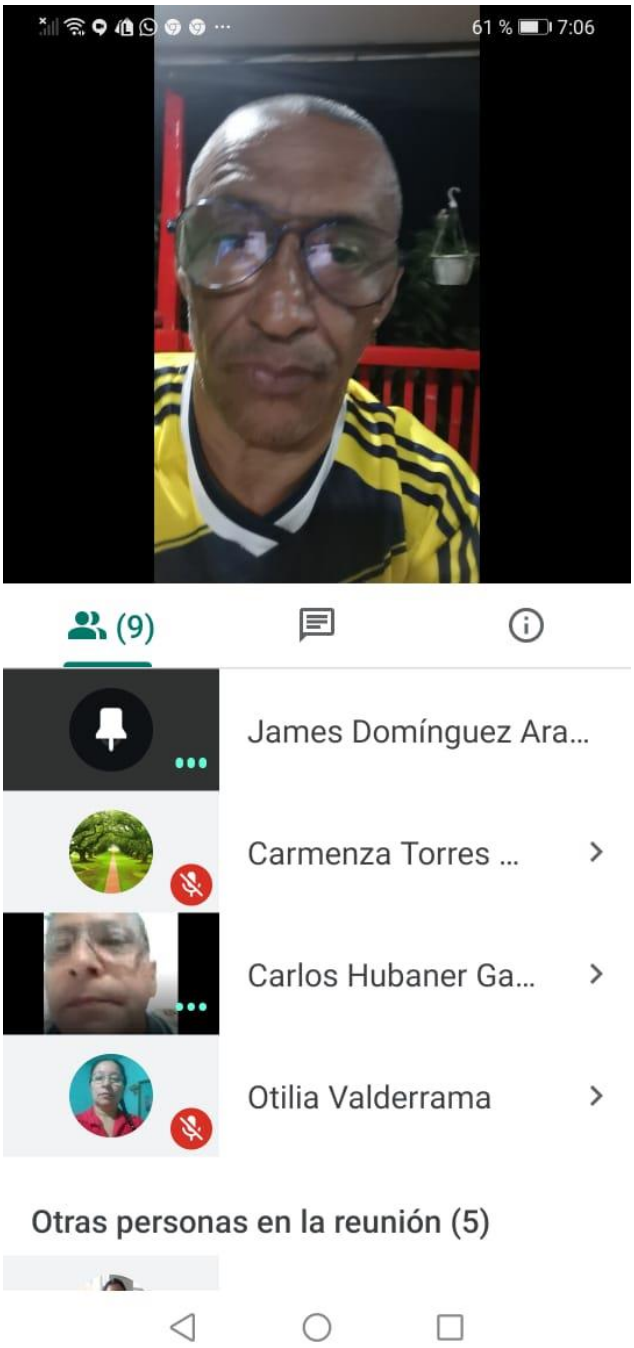

62 % 7:02
Otilia Valderrama
(8)
1
James Domínguez
Carmenza Torres ...
Carlos Hubaner Ga...
Otilia Valderrama



A continuación encontrarás una lista de actividades que un emprendedor debe de realizar a la hora de abrir su negocio. Tu como emprendedor debe de realizar estas actividades según tu criterio, con el fin de manera cronológica y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta llegar a la APERTURA DE TU NEGOCIO.

18 Ejecución de publicidad
10 Búsqueda de fuentes de financiación
19 Formalización de mi negocio
16 Contratación de trabajadores
14 Compra de insumos o materia primas
9 Elaborar Presupuesto
12 Adquirir local de funcionamiento
6 Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que necesito y plano de distribución
3 Investigar mi competencia
4 Identificar la ubicación de mi negocio y cotización
7 Averiguación y cotización de documentos de formalización
8 Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas
2 Capacitarme 2
11 Adquirir financiación
17 Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan de calidad)
15 Convocatoria y entrevistas de trabajo
5 Cotización de maquinaria mueble y equipos
1 Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado) 1
13 Compra de maquinaria y equipos
20 APERTURA DE MI NEGOCIO

APERTURA DE MI NEGOCIO


61 % 7:06
(9)
James Domínguez Ara...
Carmenza Torres ...
Carlos Hubaner Ga...
Otilia Valderrama
Otras personas en la reunión (5)

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA INICIAR MI IDEA

A continuación encontraras de manera desordenada un listado de 2
emprendedor debe de realizar a la hora de ejecutar su idea de negoc
de manera cronológica estas actividades según tu criterio, cuál ser
debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las activid
APERTURA DE TU NEGOCIO.

18 Ejecución de publicidad

10 Búsqueda de fuentes de financiación

19 Formalización de mi negocio

16 Contratación de trabajadores

14 Compra de insumos o materia primas

9 Elaborar Presupuesto

12 Adquirir local de funcionamiento

5 Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que
distribución

4 Investigar mi competencia

3 Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

7 Averiguación y cotización de documentos de formalización

8 Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

1 Capacitarme

11 Adquirir financiación

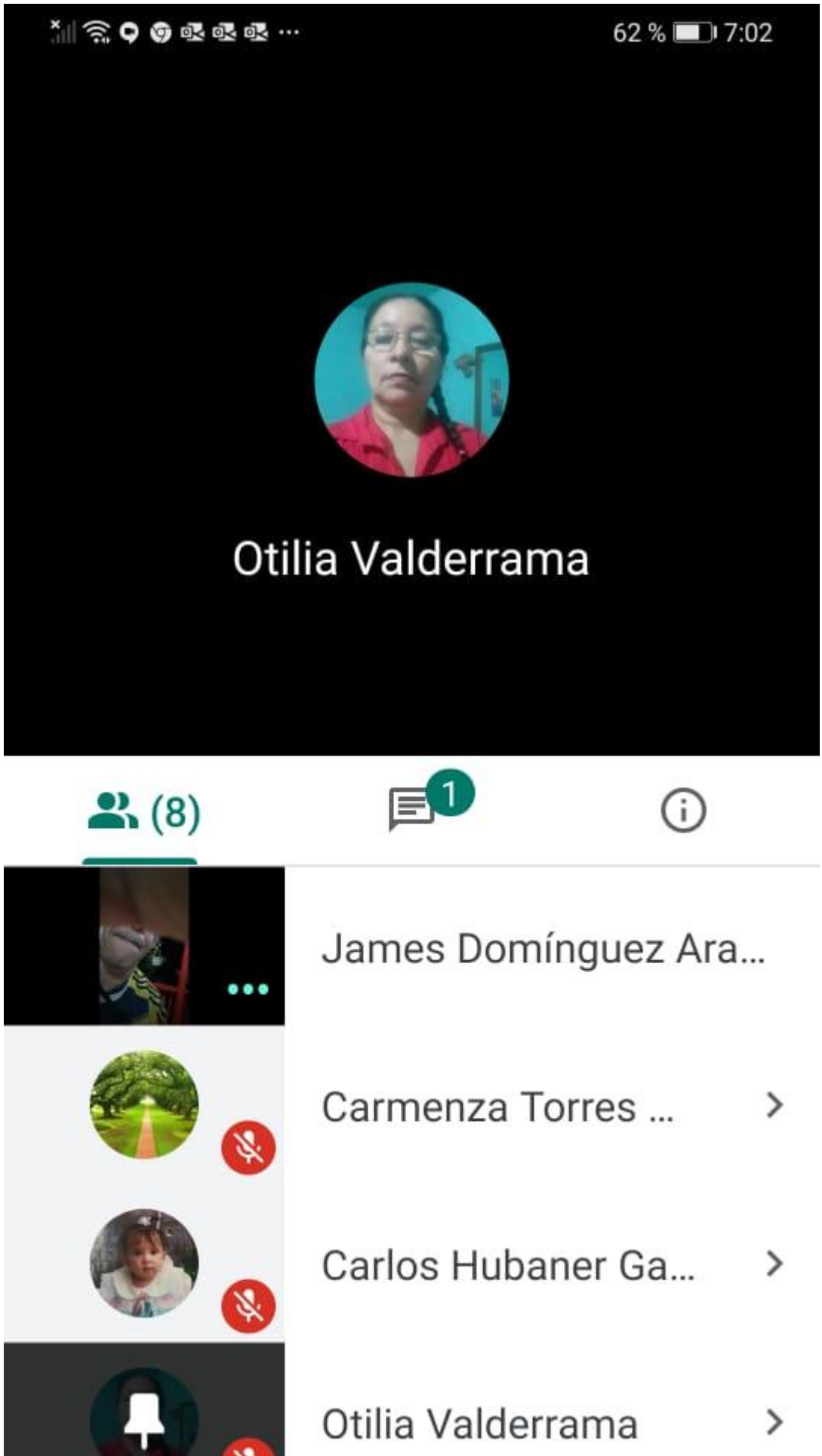
17 Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo,

15 Convocatoria y entrevistas de trabajo

6 Cotización de maquinaria mueble y equipos

2 Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de merc

13 Compra de maquinaria y equipos


62 % 7:02
Otilia Valderrama
(8)
1
James Domínguez Ara...
Carmenza Torres ...
Carlos Hubaner Ga...
Otilia Valderrama