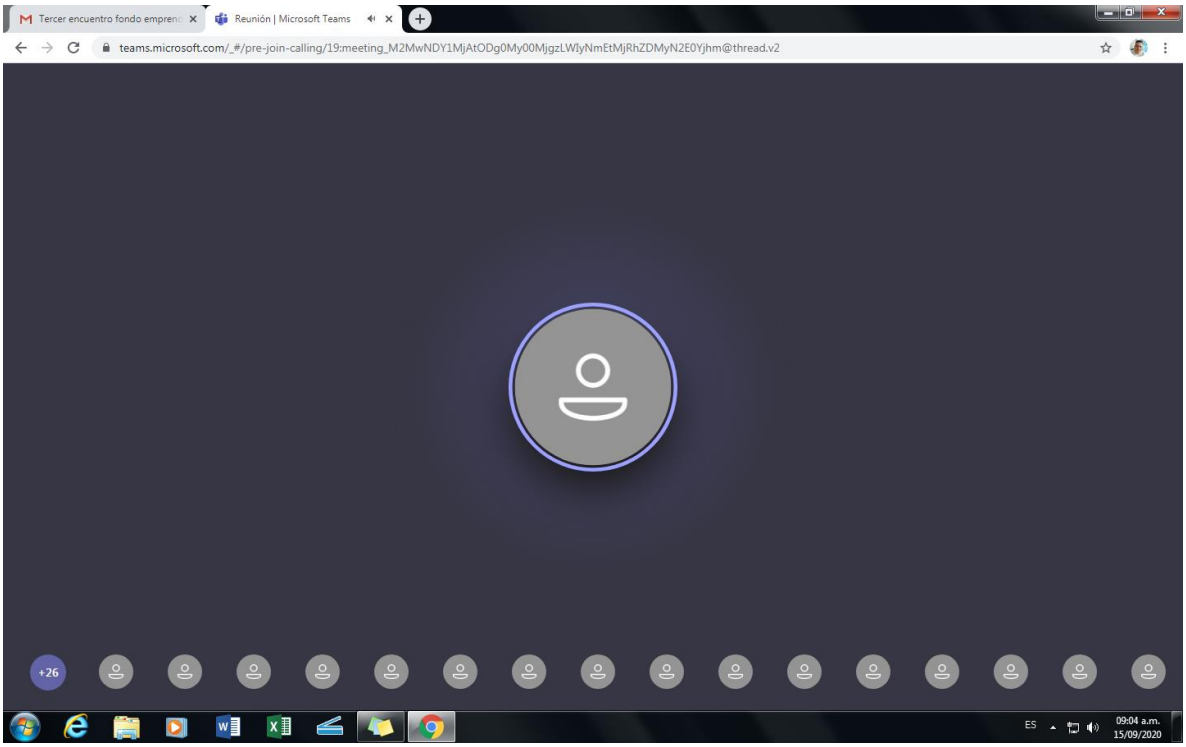
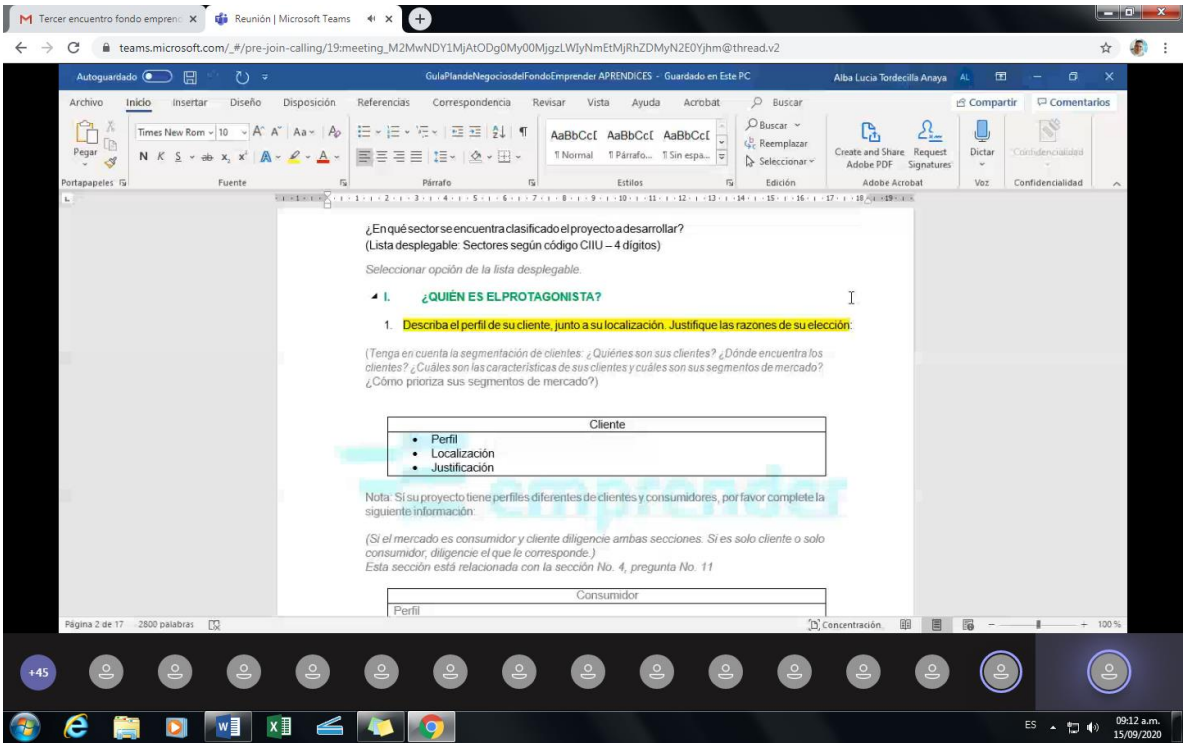
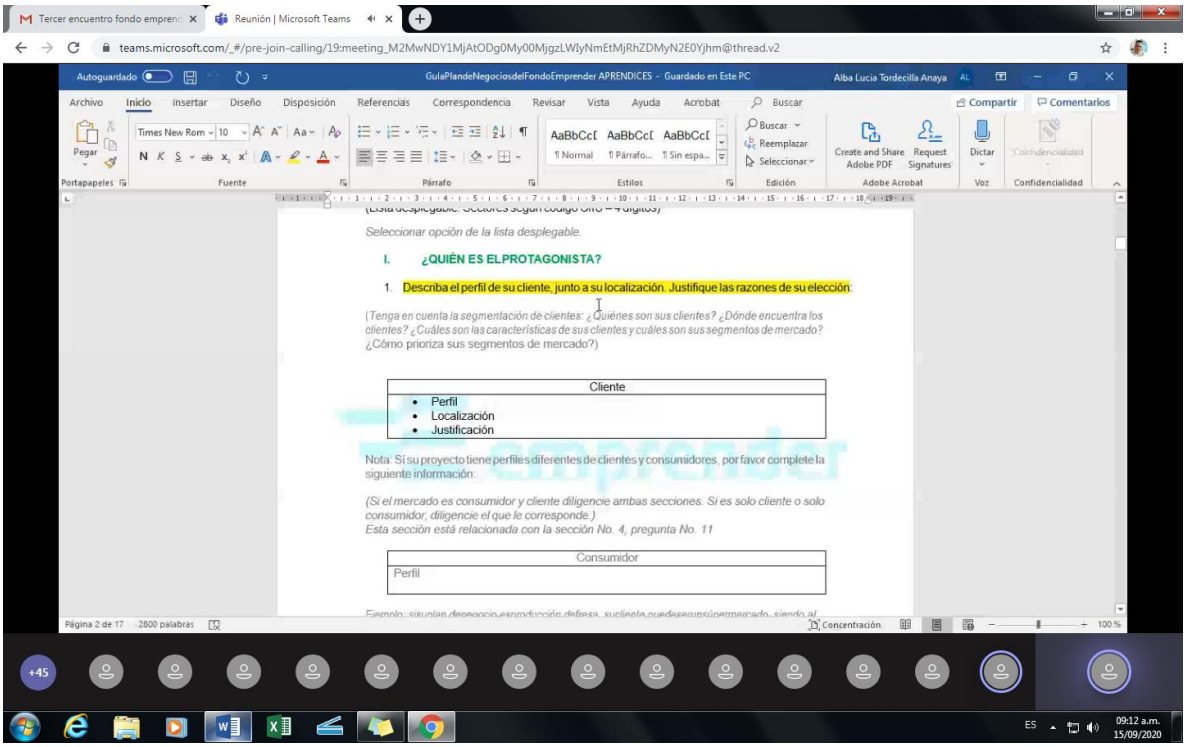
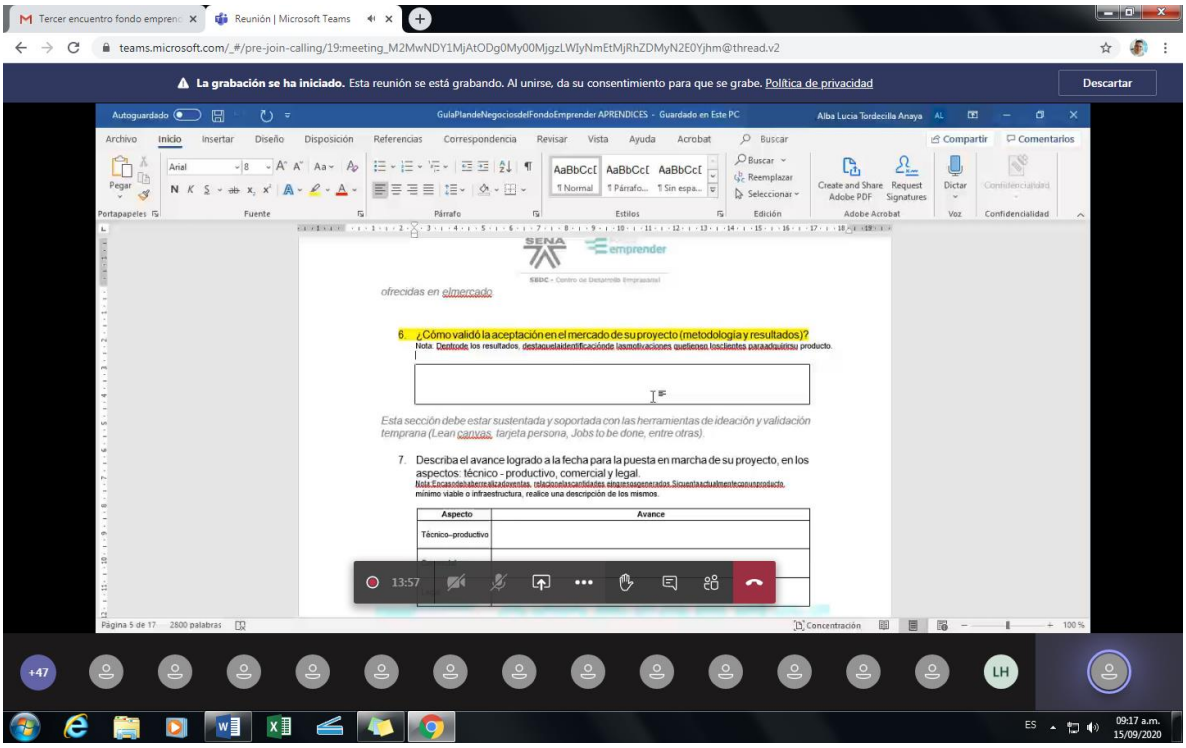
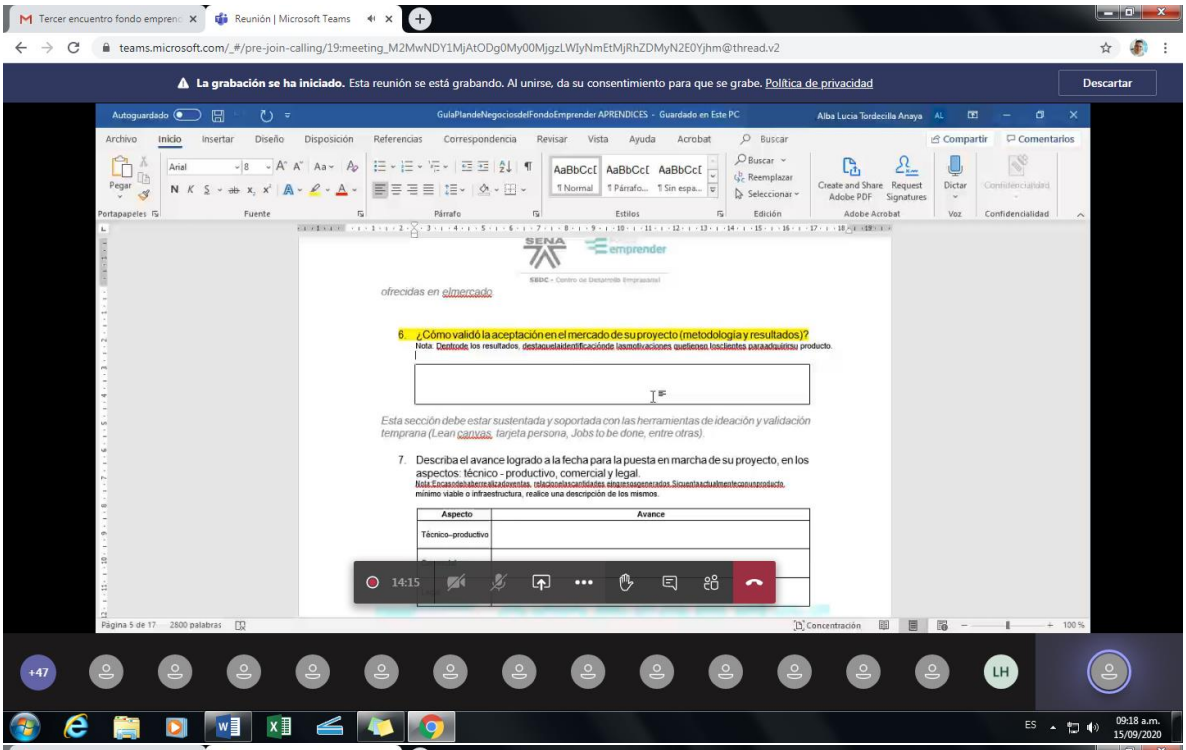
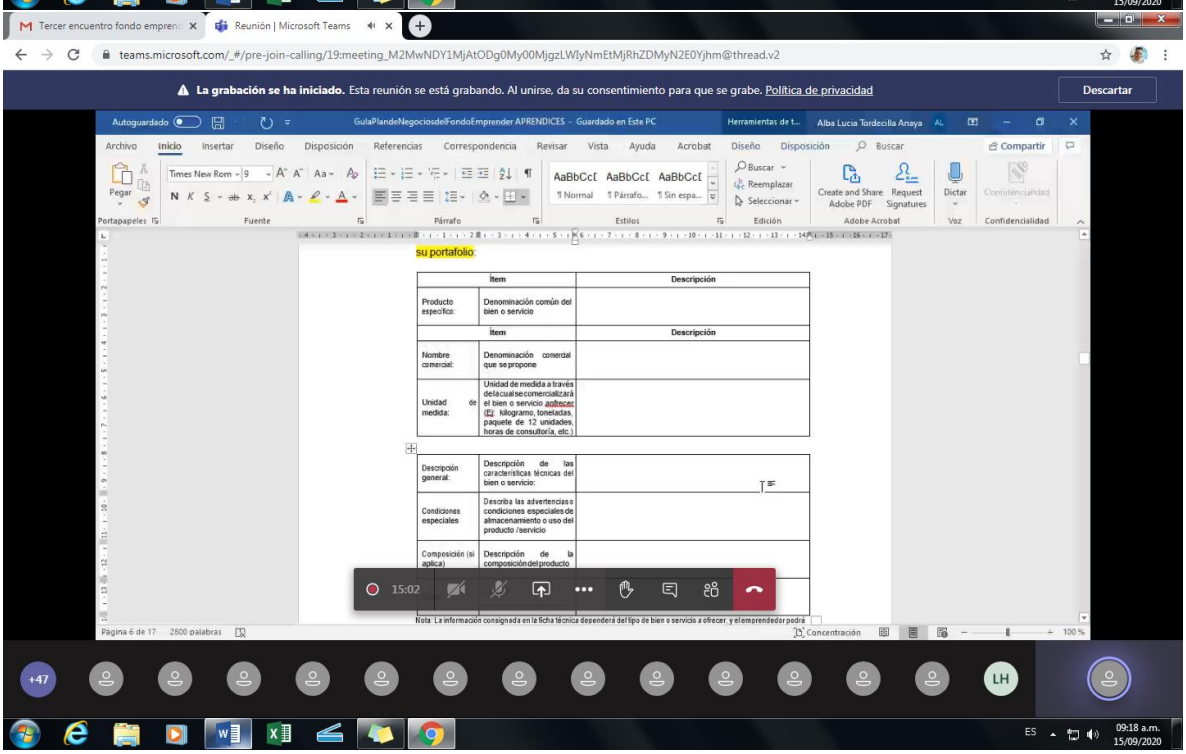

Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
+26
ES
09:04 a.m.
15/09/2020

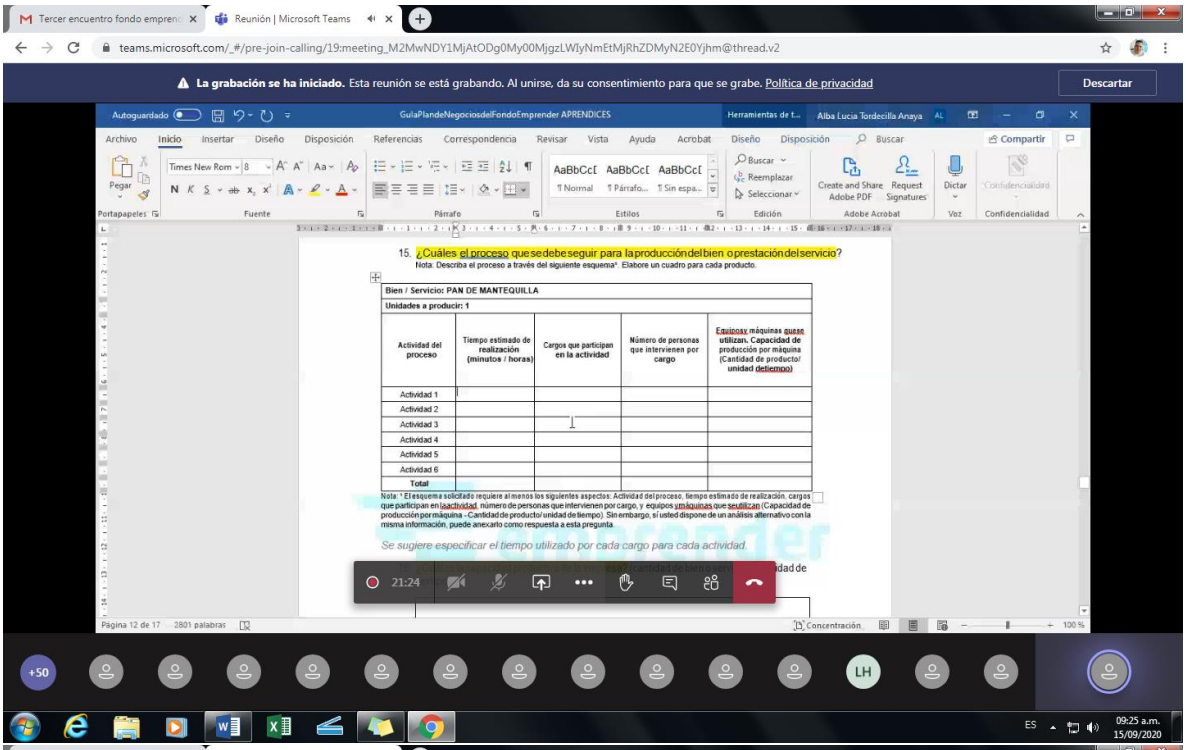

Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
Autoguardado
GulaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
Archivo Inicio Insertar Diseño Disposición Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Acrobat Buscar
Compartir Comentarios
¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?
(Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)
Seleccionar opción de la lista desplegable.
I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?
1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:
(Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)
Cliente
Perfil
Localización
Justificación
Nota: Si su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información.
(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)
Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11
Consumidor
Perfil
Página 2 de 17 2800 palabras
Concentración
100 %
+45
ES
09:12 a.m.
15/09/2020

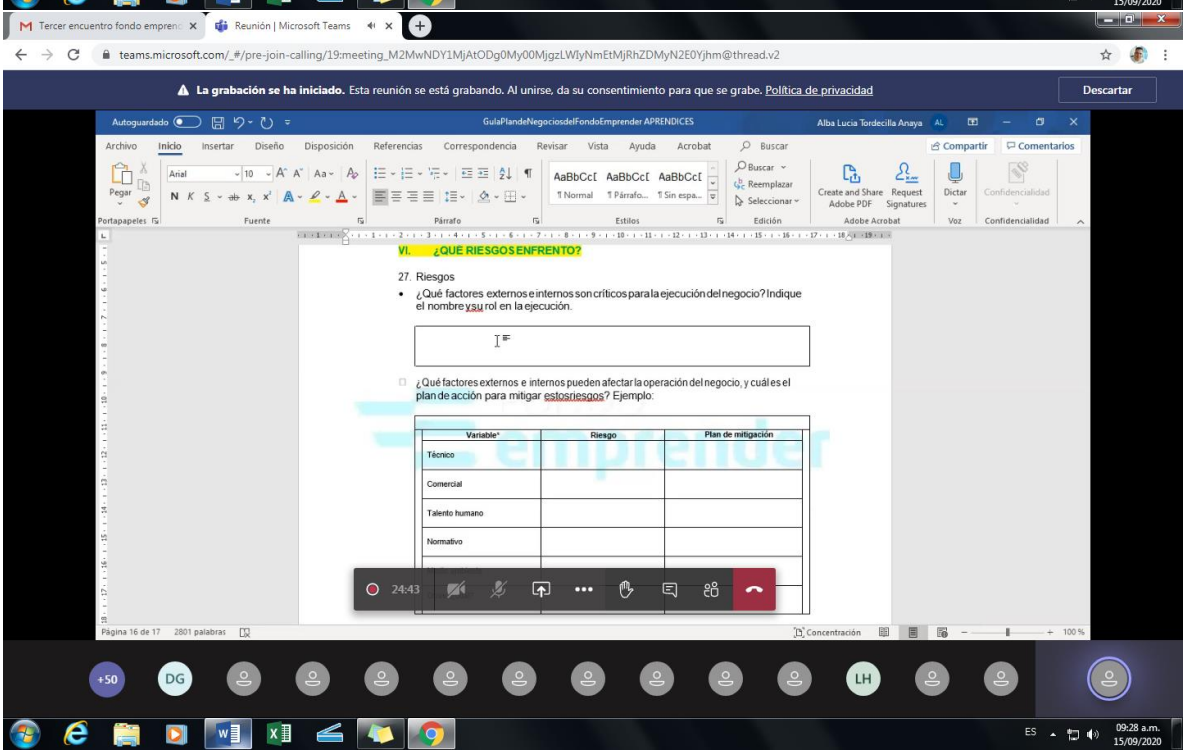

Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
Autoguardado
GulaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
Archivo Inicio Insertar Diseño Disposición Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Acrobat Buscar
Compartir Comentarios
Seleccionar opción de la lista desplegable.
I. ¿QUIÉN ES ELPROTAGONISTA?
1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:
(Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)
Cliente
Perfil
Localización
Justificación
Nota: Si su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información.
(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)
Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11
Consumidor
Perfil
Página 2 de 17 2800 palabras
Concentración
100 %
+45
ES
09:12 a.m.
15/09/2020

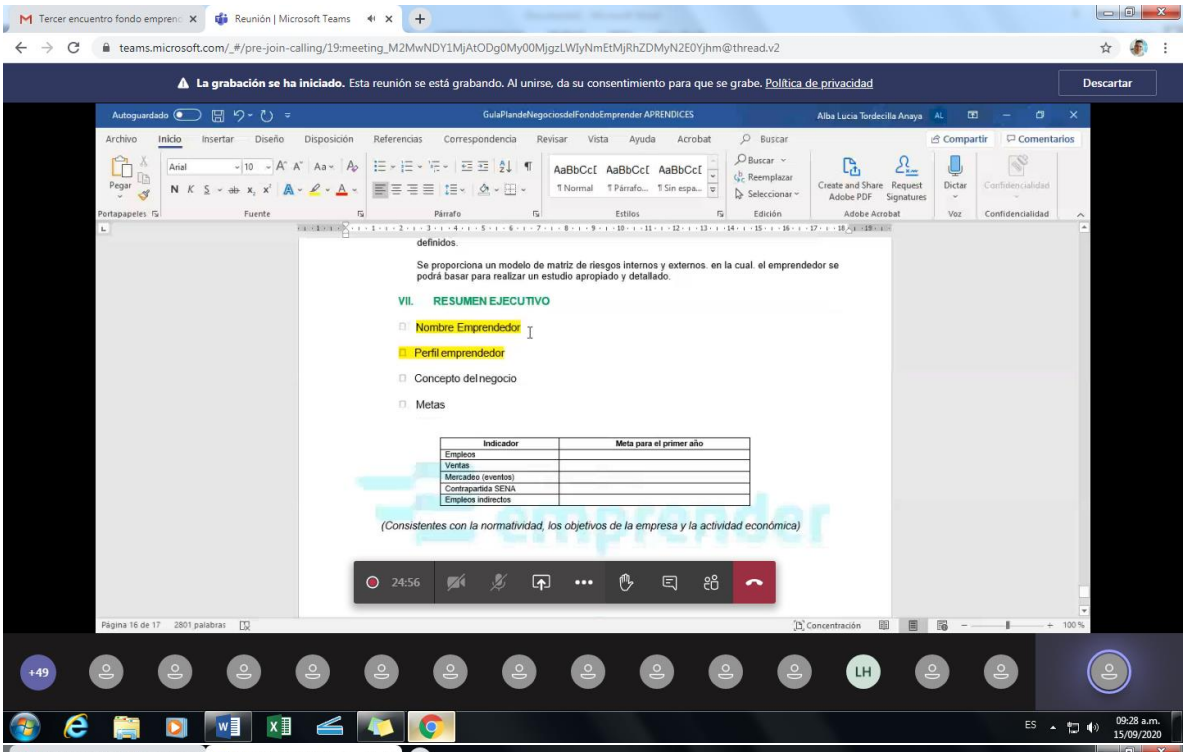

Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Autoguardado
GulaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
Archivo Inicio Insertar Diseño Disposición Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Acrobat Buscar
Compartir Comentarios
SENA
emprender
ofrecidas en elmercado
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?
Nota: Dentrode los resultados, destaquelaidentificaciónde lasmotivaciones quetienen losclientes paraadquirirsu producto.
Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).
7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.
Nota:Encasodebaberrealizadoventas, relacionlascantidades enpesosagenerados.Siquetalactualmenteconunproducto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.
Aspecto
Avance
Técnico–productivo
13:57
Página 5 de 17 2800 palabras
Concentración
100 %
+47
LH
ES
09:17 a.m.
15/09/2020

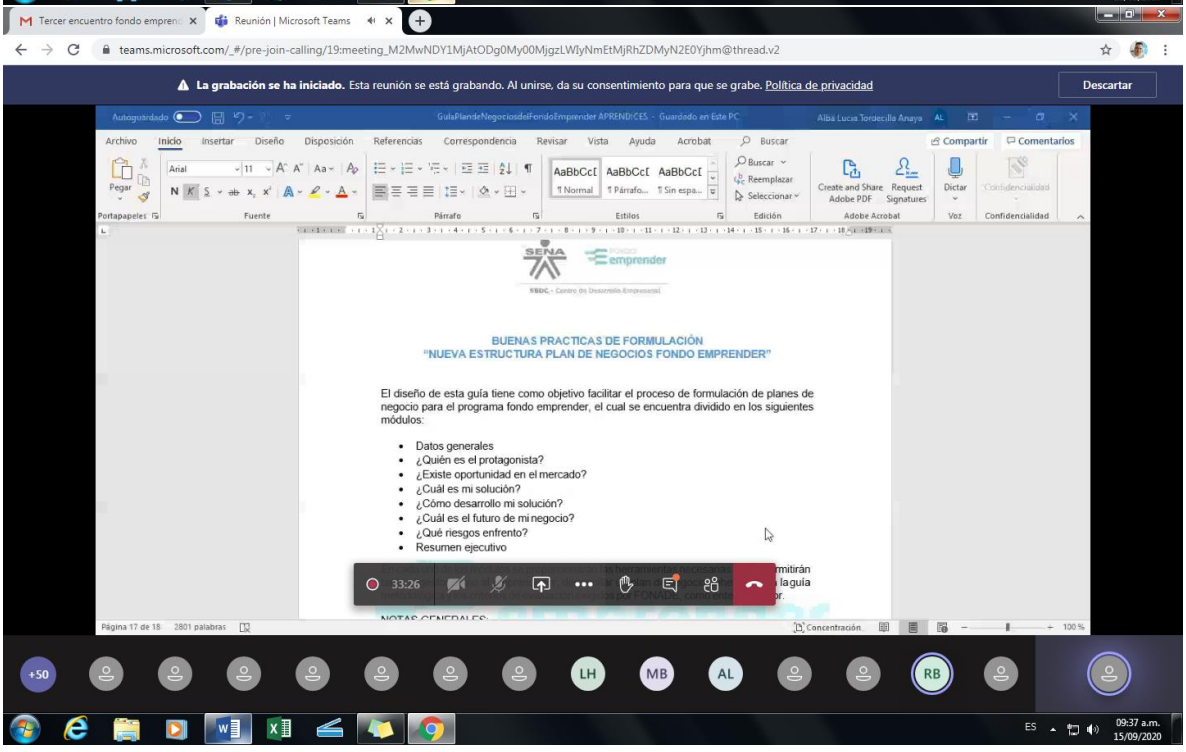

Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
GulaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
ofrecidas en elmercado
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?
Nota: Describa los resultados, destaque cualidentificación de las modificaciones que tuvieron los clientes para ajustar su producto.
Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).
7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.
Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades y ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.
Aspecto
Avance
Técnico–productivo
14:15
Página 5 de 17
2800 palabras
Concentración
100 %
+47
LH
ES
09:18 a.m.
15/09/2020


Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
GulaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
su portafolio:
Ítem
Descripción
Producto específico:
Denominación común del bien o servicio
Nombre comercial:
Denominación comercial que se propone
Unidad de medida:
Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)
Descripción general:
Descripción de las características técnicas del bien o servicio:
Condiciones especiales
Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto /servicio
Composición (si aplica)
Descripción de la composición del producto
15:02
Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá
Página 6 de 17
2800 palabras
Concentración
100 %
+47
LH
ES
09:18 a.m.
15/09/2020


Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
15. ¿Cuáles el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?
Nota. Describa el proceso a través del siguiente esquema*. Elabore un cuadro para cada producto.
Bien / Servicio: PAN DE MANTEQUILLA
Unidades a producir: 1
Actividad del proceso
Tiempo estimado de realización (minutos / horas)
Cargos que participan en la actividad
Número de personas que intervienen por cargo
Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Actividad 1
Actividad 2
Actividad 3
Actividad 4
Actividad 5
Actividad 6
Total
Nota: * El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, si usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.
Se sugiere especificar el tiempo utilizado por cada cargo para cada actividad.
21:24
Página 12 de 17
2801 palabras
Concentración
100 %
ES
09:25 a.m.
15/09/2020


Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
VI. ¿QUE RIESGOS ENFRENTO?
27. Riesgos
¿Qué factores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.
¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuáles el plan de acción para mitigar estos riesgos? Ejemplo:
Variable*
Riesgo
Plan de mitigación
Técnico
Comercial
Talento humano
Normativo
24:43
Página 16 de 17
2801 palabras
Concentración
100 %
ES
09:28 a.m.
15/09/2020


Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
GuíaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES
Alba Lucia Tordecilla Anaya
definidos.
Se proporciona un modelo de matriz de riesgos internos y externos. en la cual. el emprendedor se podrá basar para realizar un estudio apropiado y detallado.
VII. RESUMEN EJECUTIVO
Nombre Emprendedor
Perfil emprendedor
Concepto del negocio
Metas
Indicador
Meta para el primer año
Empleos
Ventas
Mercadeo (eventos)
Contrapartida SENA
Empleos indirectos
(Consistentes con la normatividad, los objetivos de la empresa y la actividad económica)
24:56
Página 16 de 17
2801 palabras
Concentración
100 %
+49
LH
ES
09:28 a.m.
15/09/2020


Tercer encuentro fondo emprend
Reunión | Microsoft Teams
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2MwNDY1MjAtODg0My00MjgzLWIyNmEtMjRhZDMyN2E0Yjhm@thread.v2
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
GuíaPlandeNegociosdelFondoEmprender APRENDICES - Guardado en Este PC
Alba Lucia Tordecilla Anaya
SENA
Fondo Emprender
BUENAS PRACTICAS DE FORMULACIÓN
"NUEVA ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER"
El diseño de esta guía tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa fondo emprender, el cual se encuentra dividido en los siguientes módulos:
Datos generales
¿Quién es el protagonista?
¿Existe oportunidad en el mercado?
¿Cuál es mi solución?
¿Cómo desarrollo mi solución?
¿Cuál es el futuro de mi negocio?
¿Qué riesgos enfrento?
Resumen ejecutivo
33:26
Página 17 de 18
2801 palabras
Concentración
100 %
+50
LH
MB
AL
RB
ES
09:37 a.m.
15/09/2020