

1.1 Nombre del Proyecto Empresarial

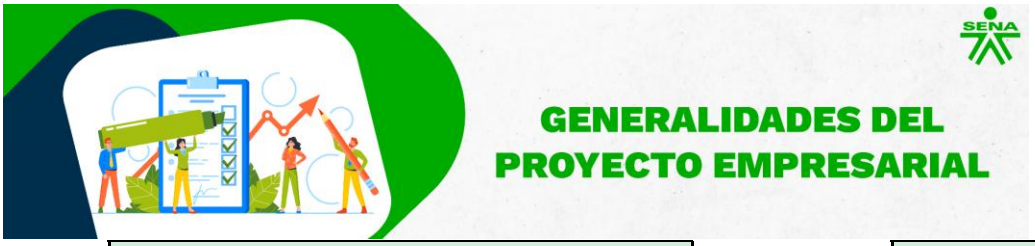
La Acuarela (Restaurante y Finca Turística)

1.2 Datos de la persona con rol de Aprendiz 1

Nombre completo:	Iveth Alexandra Cuervo Nope	No. de Identificación	1049646877
Fecha de nacimiento	05/08/1996	No. de celular	3104481690
País de residencia	Colombia	Dirección de residencia	Vereda Siramá-Tibaná
Departamento de residencia	Boyacá	Ciudad de residencia	Tibaná
Correo electrónico soysena	Iveth.cuervo@soy.sena.edu.co	Correo electrónico personal	ivethacuervon@gmail.com
Regional	Boyacá	Centro de formación	
Programa de formación	Tecnólogo en Guianza Turística	No. de Ficha	2826888

1.3 Datos de la persona con rol de Aprendiz 2

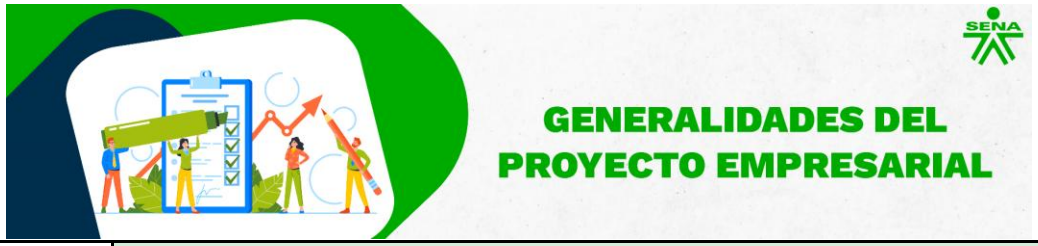
Nombre completo:		No. de Identificación	
Fecha de nacimiento		No. de celular	
País de residencia		Dirección de residencia	
Departamento de residencia		Ciudad de residencia	
Correo electrónico soysena		Correo electrónico personal	



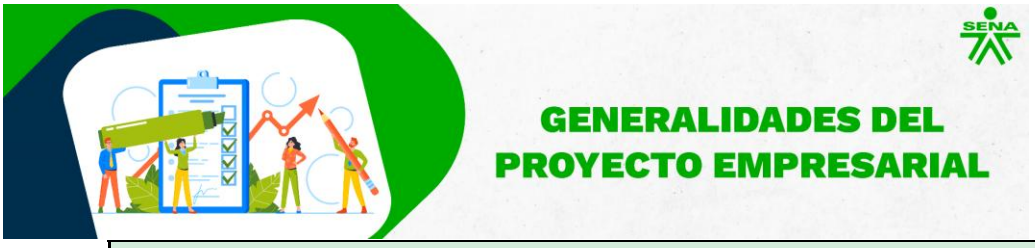
Regional		Centro de formación	
Programa de formación		No. de Ficha	

1.4 Idea de Negocio

Concepto de la Idea de Negocio **(Describa detalladamente cuál es su idea de negocio)** *** ¿Qué va a realizar?** *** ¿Cómo lo va a realizar?** *** ¿A quién dirige el producto o servicio?** *** ¿Cómo se diferenciará de la competencia?** *** ¿Cuál es el componente innovador de la idea de negocio?** *** ¿Qué necesidad satisface con la idea de negocio?**	La Acuarela es un establecimiento Rural que brinda servicio de gastronomía y alojamiento desde el año 2002, ubicado en la Vereda Siramá, del municipio de Tibaná, es una casa colonial que se estima tiene más de 300 años en pie, brinda servicio de restaurante con menú internacional, su último dueño y fundador de La Acuarela fue el Sr. Robert David Konkol (QEPD), quien fuera en vida un hombre de renombre, protagonista de campañas publicitarias para Malboro, Cigarrillos Presidente y Camisas Inglesas. Mi labor en La Acuarela desde que tengo memoria ha sido de apoyo en general, sin embargo, inicio mi formación en guianza debido a que recibimos clientes constantemente en busca de conocer la historia de Robert, conocer la historia de las obras de arte en toda la casa y de las piezas que reposan en los anaqueles, para darles respuesta y brindarles la atención he creado guiones interpretativos para informar a los turistas, mi deseo con el proyecto productivo es consolidar esos guiones y aumentarlos, diversificarlos. Para conseguir este propósito, se traza el cronograma de acciones con base en las sugerencias, recomendaciones, evaluaciones que hemos recibido de los usuarios, tomando sus reportes verbales como insumo se requiere: Trabajar en la historia de los artículos que están en la casa (Tipo Museo), Trabajar en la interpretación e información histórica de las obras de arte en la casa. El público de la Acuarela es Local, nacional e internacional (Turistas con familiares extranjeros), familias, parejas con y sin hijos (con o sin mascotas) es un lugar amigable con los animales; de todas las edades, diversidades. Nos hemos diferenciado de la competencia primero por la calidad de nuestros productos, somos reconocidos por tener un menú de postres bastante amplio (Recetas familiares de Robert), un menú de sal muy variado y un ambiente de hogar con los jardines que aman los visitantes, también nos diferenciamos porque nos contamos entre los amigos de nuestros clientes, generamos relaciones significativas a través de las historias (De vida). Consideramos que nuestros visitantes nos recomiendan y aprovechan cada oportunidad que tienen para volver porque nuestra propuesta de valor es la familiaridad, que el servicio sea cercano, amigable, confiable, siempre haya una respuesta a lo que preguntan y tengan variedad para elegir. Su gusto por la Acuarela, radica en la necesidad de visitar un lugar en medio del campo en el que se sientan bien, disfruten de la vista, el paisaje, un buen café, postre y/comida.



Pertinencia de la idea con las competencias del programa de formación (Relacione como se asocia la idea de negocios con su programa de formación)	En la Acuarela he desarrollado algunas competencias del programa de guianza como: ➢ 260201080. Transmitir información cultural de acuerdo con técnicas narrativas y de interpretación patrimonial. ➢ 240202501. Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas. ➢ 240201529 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social ➢ 220601501 - Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normativa vigente. ➢ 250102019. Escribir textos de acuerdo con géneros y lenguaje literario. Pretendo con el Proyecto Productivo mejorar competencias como: ➢ 260201077. Conducir usuarios de acuerdo con tipo de recorrido turístico y normativa. ➢ 210601023. Coordinar actividades de acuerdo con estrategias de gestión y proceso administrativo. ➢ 260402004. Atender incidentes según protocolos y normativa.
Tipo de Actividad (Marque con una X)	**Agroindustrial** _____ **Producción** _____ **Comercialización** _____ **Servicios** ___X____
¿En dónde se localizará la empresa? (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)	Tibaná, Boyacá.
Defina específicamente el componente innovador o factor diferencial de su idea de negocio:	Brindamos experiencias gastronómicas acompañadas de historias. 1. Recetas únicas con influencia Internacional. 2. Recorridos guiados por la casa (Historia de Vida del fundador, de jardinería y preguntas y respuestas de los usuarios). 3. Brindamos un servicio familiar cercano.
Producto / Servicio (Mínimo uno (1) o	1. Restaurante



<table>
<tr><td rowspan="3">máximo cuatro (4) bienes y/o servicios)</td><td colspan="4">2. Café, Postres, bebidas, onces.</td></tr>
<tr><td colspan="4">3. Recorrido guiado.</td></tr>
<tr><td colspan="4">4. Alojamiento.</td></tr>
<tr><td>Objetivo general</td><td colspan="4">Formular un plan de fortalecimiento empresarial para La Acuarela, sumando a la experiencia del cliente, recorridos guiados diversos dentro de las instalaciones.</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Objetivos específicos</td><td colspan="4">1. Identificar las características del mercado objetivo (¿Qué, ¿cómo y para qué?)

Atraer mayor cantidad de público proveniente de Bogotá, por medio de manejo de medios, redes sociales, publicidad, para aumentar las visitas que requieran recorrido guiado.</td></tr>
<tr><td colspan="4">2. Determinar la viabilidad técnica (¿Qué, ¿cómo y para qué?)
Consolidar un equipo de trabajo (apoyo) que esté disponible para las actividades guiadas, a fin de que se tengan las redes de proveedores necesarias para brindar el servicio, de acuerdo a la capacidad de carga.</td></tr>
<tr><td colspan="4">3. Definir la estructura administrativa (¿Qué, ¿cómo y para qué?)
Optimizar la gestión interna y asignación de tareas dentro de La Acuarela, para dar espacio al desarrollo de la guianza como servicio independiente, para brindar un servicio sin prisas.</td></tr>
<tr><td colspan="4">4. Calcular la viabilidad financiera y económica (¿Qué, ¿cómo y para qué?)
Generar un aumento porcentual (5%) en los ingresos de La Acuarela, provenientes de los recorridos guiados, para diversificar los ingresos actuales.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Perfil de la persona cliente.</td><td>Persona cliente (persona natural)</td><td>Perfil
(Detalle las características del cliente)</td><td>Localización</td><td>Justificación
(¿Por qué el cliente requiere el producto/servicio?)</td></tr>
<tr><td>1. Adulto mayor pensionado (con o sin familia)</td><td>Se pensionó, vive en Jenesano u otro pueblo de la zona, tiene finca de descanso, gusta de salir los fines de semana a conocer lugares, come afuera con mucha</td><td>Jenesano, Ramiriquí, Umbita, u otro de la Provincia.</td><td>Este cliente necesita opciones deliciosas, diferentes para comer, lugares poco concurridos, un trato personalizado, lugares para recomendar.</td></tr>
</table>

		frecuencia, gusta de la atención personalizada, gusta de escuchar la historia de lo que consume.		
	2. Familia citadina con niños y/o mascotas	**Familias jóvenes (30s-40s) con niños pequeños y/o adolescentes en busca de experiencias para conectar con el campo, con la tranquilidad de correr, saltar en un ambiente seguro, con o sin la presencia de animales.**	**Bogotá, Tunja.**	**Este cliente necesita un lugar tranquilo, seguro para los niños, donde puedan ser libremente y como padres puedan despreocuparse un poco.** **Lugares donde los niños no estén limitados en su movimiento.** **Lugares donde admitan mascotas.**
	3. Adolescentes y jóvenes	**Buscan lugares donde compartir risas, un café, chismes, un lugar distante para parejas jóvenes, para conversar por horas sin ser interrumpidos, reunión de amigos.**	**Tibaná, Jenesano, Ramiriquí**	**Necesitan privacidad, lugares no muy concurridos, donde haya buena opción de conversar, de tomarse fotos para redes sociales y donde no tengan el ojo de los adultos encima.**
	Cliente (persona jurídica) (Empresa legalmente constituida)	**Perfil** (Detalle las características del cliente)	**Localización**	**Justificación** (¿Por qué el cliente requiere el producto/servicio?)
	1. Agencias de viajes	**Agencias Regionales, locales que brinden experiencias gastronómicas e inviten a conocer lugares e historias memorables.**	**Provincia de Márquez.**	**Necesitan complementar sus paquetes con atractivos cercanos al pueblo con historias emocionantes, cerca del casco urbano.**



	2.			
	3.			

1.5 Perfil emprendedor de la persona con rol de aprendiz

Experiencia relacionada con la idea de negocios: **1.** Detalle claramente: la experiencia laboral, familiar o el conocimiento que tiene relacionados con la idea de negocio. 2. En caso de que aplique: Cite cursos, programas complementarios, programa técnico, tecnológico, pregrado o posgrado, entre otros; realizados que aportan valor a la idea de proyecto.	Mi Nombre es Iveth Cuervo, Profesional en Psicología, MSc. Psicología del Trabajo y Las Organizaciones; Me dedico a la gestión de personal, más específicamente a la etapa de reclutamiento, selección y Onboarding. He trabajado toda mi vida en La Acuarela, mi madre es la cocinera desde hace más de 30 años, actualmente nuestra familia, de la que Robert, su dueño, era un pilar fundamental es propietaria y continua con el legado que él forjó, él fue un hombre culto, con una visión de mundo a la que hemos tratado de seguirle el paso. A nivel de formación complementaria, he tomado cursos de: mentalidad emprendedora, gestión de marketing y campañas publicitarias, alimentación basada en plantas, gestión de proyectos, finanzas personales, gestión cultural, entre otros. Tengo un gusto especial por las labores que requieren comunicación y trabajo social, por tanto, a nivel de voluntariado fui parte de la organización AIESEC, participo como miembro del Grupo de Amigos de la Biblioteca como promotora de lectura, hago parte del consejo municipal de turismo y actualmente soy parte del Programa del SEI, Fontur, MinComercio y Turismo: Innova 360, TravelTech en la fase de aceleración.