Solo lectura: estado de este registro: Completado

Actualizar | Comprobar acceso | Proceso | Agregar a la cola | Detalles del elemento ... | Flujo | Plantillas de Word | Ejecutar informe | Compartir

Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto

Albani De Jesus Coronado Felizzola
Propietario

Guardado

Tarea · Tarea

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

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	*	Sí

Fecha realización	*	02/12/2025	16:00
Tiempo		1 hora	
1,00			

Notas

Antecedentes del cliente		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto
Resumen de la sesión de asesoría	*	Se realizó encuentro con el emprendedor para socializarle el nuevo formato de plan de negocios metodología fondo emprender que se va a utilizar, precisándole que el plan de negocios que había formulado y cargado en la plataforma debía transferir parte de esa información al nuevo formato definido. Se le informó que posiblemente le hagan unos ajustes a este nuevo formato a raíz que fue diseñado inicialmente para utilizarlo en las convocatorias especiales que tiene el fondo emprender Se le explicó como estructurar los diferentes ítems de nuevo formato del plan de negocios. En el primer ítem Quien es el cliente de su proyecto. En es te 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, Por favor indicar frente al cliente, ubicación geográfica, estrato, edad, género, capacidad de compra, si trabaja, si tiene hijos, si vive en casa propia o arriendo) Incluya cifras y estadísticas. 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.
Información solicitada o áreas de necesidad		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto
Plan de acción		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto
Resultados de impacto económico esperados		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...

Empezar