Solo lectura: estado de este registro: Completado

Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

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

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto
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	*	Planta de Beneficio Daned F...	Contacto	*	Chicred Antonio Neged Prieto
Tipo de contacto	*	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
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	*	09/12/2025 15:00
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 le revisó los avances realizados hasta la fecha. A continuación, se relaciona la s observaciones realizadas. Identificó claramente al El cliente y consumidores que le va a comprar sus productos o servicios, detallado las característic as y cualidades de cada perfil definido. En el Planteamiento del problema o la necesidad que se pretende solucionar, identificó cuáles las necesidades que espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores. En este ítem relacionó la necesidad de crear una asociación familiar para dar respuesta a esta necesidad identificada. En el análisis de la competencia describió a los tres competidores más relevantes relacionado con su modelo de negocios describiendo las fortalezas y debilidades de cada competidor, por último, realizó un resumen comparativo de su empresa con la competencia relacionada definiendo cual es la diferencia que tiene con ellos. En la Descripción del proyecto, qué es lo que voy a ofrecer, explicó 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 exist e, cual es ese toque especial, único que le va agregar Describió los tres servicios que el proyecto va a ofrecer, inicialmente no lo había hecho de la mejor forma y con las recomendaciones realizadas lo mejoró ostensiblemente. Detalló el proceso de producción o prestación del servicio, detallando paso a paso t al y como son cada una de las actividades de todo el proceso. Realizó las proyecciones de ventas a los cinco años que tiene el formato teniendo en cuenta el comportamiento del