Solo lectura: estado de este registro: Completado

Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Sara Elena Carrera Mola

Guardado

Tarea · Tarea

Albani De Jesus Coronado Felizzola
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Sara Elena Carrera Mola
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	*	Porcicola Doña Mary	Contacto	*	Sara Elena Carrera Mola
Tipo de contacto	*	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Inicial / Nueva
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	*	24/11/2025	09:00
Tiempo		1 hora	

1,00

Notas

Antecedentes del cliente		Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Sara Elena Carrera Mola
Resumen de la sesión de asesoría	*	Se inició la etapa de la formulación de su plan de negocio, primeramente, se realizó la presentación del orientador precisándole la metodología a utilizar en esta etapa, las responsabilidades que asume el emprendedor, seguidamente se efectuó la presentación del emprendedor y su idea de negocio. Una vez terminado las presentaciones, se inició el proceso de las asesorías en la formulación del plan de negocio metodología fondo emprender. Inicialmente se le solicitó al emprendedor las herramientas de validación, el formato modelo de negocios y las certificaciones de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas y REDAM. También se le pidió copia de la cedula de ciudadanía, certificado de estudios realizado, debe enviarlo al correo del orientador Posteriormente se le explicó como estructurar los diferentes ítems del plan. El primer ítem Quien es el cliente de su proyecto. En este 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. 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