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

Guardar | Marcar como complet... | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Proceso | Compartir

ACTA No. GEE- 106 Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Asociación de Criadores de Cerdo las Elenas : Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados | Asistencia de formulario

Sociedades BIC *	No	Ayuda adicional:	Plan de negocio
Economía popular *	No	Economía campesina *	Sí

Fecha realización *	5/03/26
	2:00 PM
Tiempo	2 horas
	2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Asociación de Criadores de Cerdo las Elenas.
En reunión para asesorar la formulación del plan de negocios Fondo Emprender, estuvimos OSCAR JAVIER GÓMEZ RODRIGUEZ, emprendedor y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento. Durante la reunión se realizó la revisión del proyecto línea Crear Especial, denominado "Asociación de Cría de Cerdos Las Helenas", perteneciente al sector agropecuario, a la luz de la evaluación recibida de la convocatoria de economía campesina de la vigencia anterior.
Encontrando que del ítem 1 al 5, Ítem 1 ¿Quién es el cliente de su proyecto?, ítem 2. Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar, ítems 3, correspondiente a la identificación del proyecto, ítem 4, Descripción del proyecto, ítem 5, Productos o servicios que ofrece, el proyecto cuenta con fortalezas, por lo que se considera que está bien explicado.
El componente comercial del proyecto, presenta un desarrollo muy completo. Se evidencia un buen conocimiento de los clientes potenciales. Se tiene claridad en cómo se diferencia su propuesta frente a otras que hay en el mercado, destacando la calidad de los animales, el manejo responsable y la presentación final del producto. Las estrategias de venta, precio y distribución se encuentran bien planteadas, con canales adecuados (ítems 8), para lograr que los productos lleguen a los consumidores de forma directa y rentable.
Se requiere mejorar la planificación del presupuesto destinado a publicidad y promoción para garantizar que el mensaje llegue al público de la manera esperada. Si bien se tienen posibilidades de llegar al mercado potencial, se requiere mejorar en la estrategia de comunicación que permitirán que en la puesta en marcha se desarrolle el proceso más ordenado para hacerlo más efectivo.
ítem 7, Trámites y legales que se requieren para el desarrollo del proyecto, se requiere fortalecer, puesto que no se tuvieron en cuenta los permisos del Registro en el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), las Licencia ambiental para manejo de residuos, Permiso sanitario para transporte de animales, según la evaluación de la convocatoria, registra que hizo falta los permisos de uso del suelo, sin embargo, estos se relacionaron como certificado. Estos permisos y licencias son de obligatorio cumplimiento para la actividad pecuaria y se deben cumplir con normas legales que garanticen la seguridad del producto, el bienestar de los animales y el cumplimiento de las reglas del territorio donde se desarrolla la actividad.
ítem 8, Canales: ¿Cómo van a conocer mi negocio? Ya se referenció en párrafos anteriores. En lo que tiene que ver con el componente financiero, ítems 9. Y 10 (Proyección de Ventas
¿Cuánto se espera vender? Ítems 10. Costos y Gastos), se encuentra muy bien

Información solicitada o áreas de necesidad

Plan de acción
