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

ACTA No. GEE- 107 Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Tortas Don Cebo : Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Fecha realización * 11/03/26

8:00 AM

Tiempo 3,5 horas

3,50

Notas

Antecedentes del cliente ---

Resumen de la sesión de asesoría *

Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Tortas Don Cebo
En reunión desarrollada en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – Maicao, con el emprendedor LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento, Se retomó el proceso de asesoría, teniendo en cuenta que el emprendedor, manifestó su decisión de continuar con la formulación del "Proyecto Línea Crear Especial", con el propósito de presentarse a las convocatorias del año 2026. Durante la sesión se realizó la revisión de los avances obtenidos hasta el momento.
En relación con el ítem 1, ¿Quién es el cliente de su proyecto?, el emprendedor tiene identificadas las características y cualidades de los diferentes segmentos de clientes; no obstante, se sugirió organizar la información por segmentos e incorporando datos sociodemográficos, permitiendo que se pueda diferenciar a cuál segmento corresponde cada descripción. De igual forma, se recomendó incluir a los consumidores, teniendo en cuenta que dentro de los clientes se encuentran hijos pertenecientes a grupos familiares, entre otros, quienes serían consumidores finales, mientras que los padres de familia se constituyen como los clientes directos 8Quienes pagan por el producto). Con respecto al ítem 2, Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar, el emprendedor posee conocimiento del tema, aunque se recomendó reforzar la argumentación presentada.
En cuanto al ítem 3, el emprendedor tiene plenamente identificados a sus competidores, así como los elementos que diferencian su propuesta frente a ellos, incluyendo fortalezas y debilidades, lo cual se debe a su conocimiento del mercado en el que actualmente opera de manera informal. No obstante, se sugirió mejorar la redacción de la conclusión. Para el ítem 4, Descripción del proyecto, se evidenció claridad en los productos que se ofrece, las necesidades que se busca satisfacer en los distintos segmentos de clientes y los aspectos que permiten diferenciarse de la competencia, incluyendo el valor agregado del proyecto. La información ya se encuentra registrada en la casilla correspondiente del formato. Así mismo, los ítems 5. Productos o servicios y 6. Proceso técnico se encuentran debidamente diligenciados.
Posteriormente, se realizaron observaciones y recomendaciones relacionadas con los trámites legales requeridos para la ejecución del proyecto (ítem 7), indicando que el emprendedor deberá contemplar permisos como uso de suelo, certificado bomberil y facturación electrónica, permisos o registros sanitarios, Buenas Prácticas en Manipulación de alimentos, manejo adecuado de residuos, con el fin de cumplir con la normatividad del sector al que pertenece el Proyecto de productos panificable y generar mayor confianza en los clientes y acorde con el tipo de empresa que proyecta constituir. En cuanto al ítem 8, Canales para dar a conocer el negocio, el emprendedor tiene definido el uso de medios tradicionales y digitales para promocionar el negocio, llegar a un mayor número de personas y facilitar la difusión de la información. También se sugirió revisar el gasto destinado a publicidad, procurando que sea proporcional al público objetivo y al alcance esperado, con el fin de optimizar los recursos del proyecto, que para la nueva vigencia y con la generación del autoempleo son aproximadamente 73 millones de pesos.
De igual manera, se explicó al emprendedor que, conforme al formato 2026 "Proyecto Línea Crear Especial", en el ítem 9, además de proyectar las ventas a cinco años, es necesario justificar dichas proyecciones con base en indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de Precios al Consumidor) y el IPP (Índice de Precios al Productor). También se recomendó prestar especial atención al componente financiero, considerando que las