FASE DE IDEACIÓN
“Dándole forma al negocio”

COORDINACIÓN NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

Febrero de 2026

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

FONDO EMPRENDER

1. ¿A quien le sirve mi actividad productiva y porqué?

REGLAS DE JUEGO



Reglas de juego



- ✓ Diligenciar la lista de asistencia en cada sesión para envío de material.
- ✓ Compromiso de asistencia al 100% de las sesiones
- ✓ Se deben cumplir con los avances definidos para cada sesión en la herramienta PLAN DE NEGOCIO

¿Qué haremos en cada sesión?



- ✓ Aprender un concepto
- ✓ Apropiarlo con un ejemplo práctico
- ✓ Realizar actividades colaborativas
- ✓ Recibir retroalimentación
- ✓ Adquirir un compromiso por cada sesión


BIENVENIDOS
SENA

PASOS CLAVE

1. ¿A quién le sirve lo que hago?
2. ¡Diferentes pero competentes!
3. ¡Lo que no se mide no existe!



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

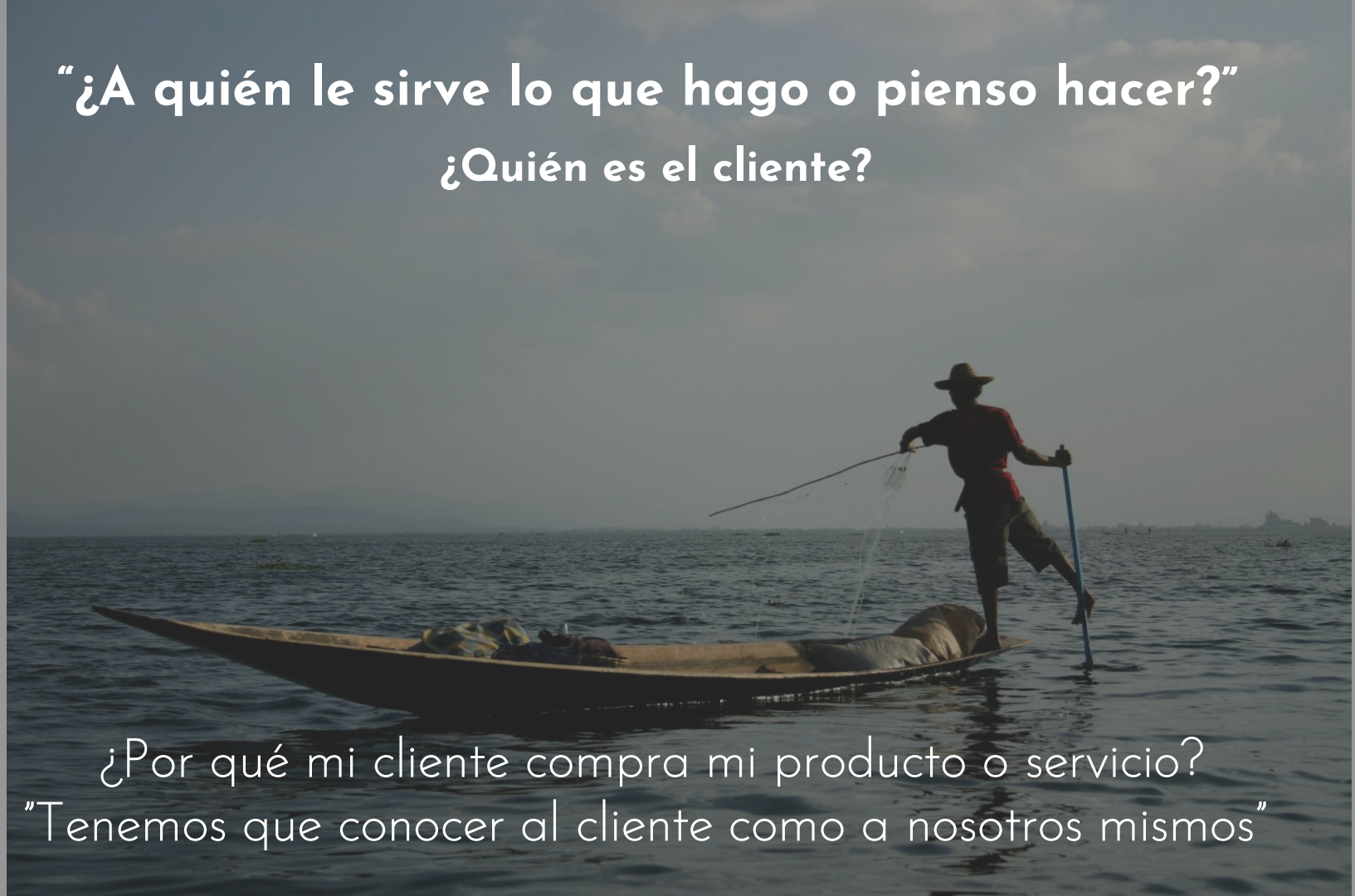
¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Quién compra mis productos o servicios?

1

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?



“¿A quién le sirve lo que hago o pienso hacer?”

¿Quién es el cliente?

¿Por qué mi cliente compra mi producto o servicio?

”Tenemos que conocer al cliente como a nosotros mismos”

ORGANIZANDO MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA
Desde la persona

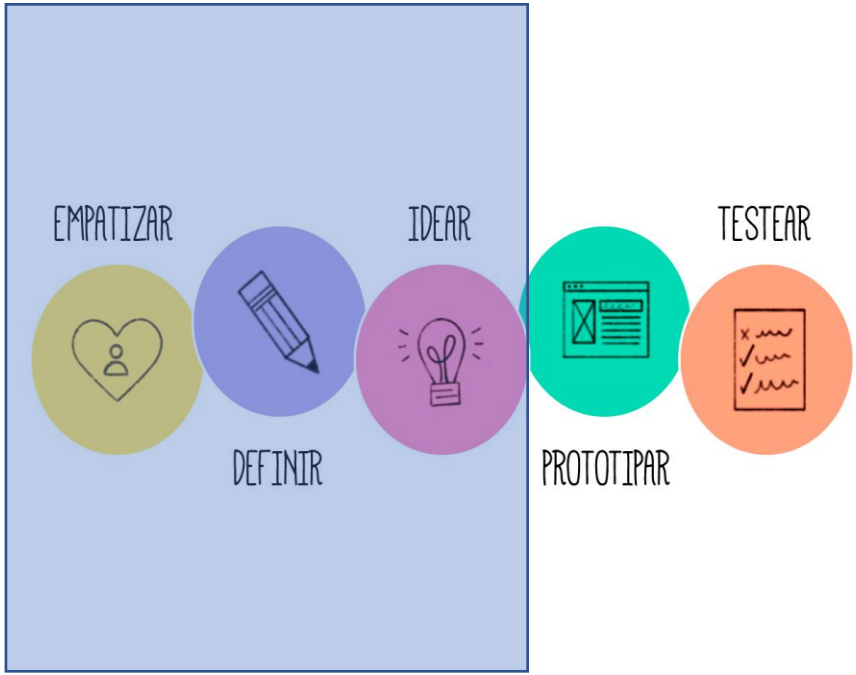


Imagen Endeavor Argentina. Edición Andrea Castanho

Etapa I.

Empatizar (Ponerse en el lugar del otro): **Se centra en el SER Humano, la persona.** Entender bien lo que la gente necesita y lo que pasa a su alrededor para venderle nuestro producto o servicio.

Definir: Escuchar lo que la gente dice de nuestro producto y usarlo para mejorar.

Soñar el negocio: Un buen negocio empieza con una idea, que luego se convierte en un producto o servicio para ganar dinero.

EMPATIZAR
(ponerse en el lugar del otro)

Comencemos...



Mire cómo se comporta la gente



Identifique momentos específicos que los caractericen



Escoja un lugar donde quiera analizar el momento que seleccionó

EMPATIZAR

¿QUIÉN? Compra

¿DÓNDE? Compran

¿QUÉ SIENTE? Cuando compran

¿CUÁNDO? Compran

¿POR QUÉ? Compran

¿Lo que pienso hacer... si les gustará a los clientes?

- ¿Hay personas que quieran comprar mi producto o servicio?
- ¿A qué se dedican?
- ¿Qué les gusta?
- ¿Qué cosas no les gustan?
- ¿Cómo prefieren comprar?
- ¿Qué no les ofrecen los demás?
- ¿Qué necesitan?
- ¿Cómo puedo llegar a ellos?
- ¿Cómo les hago más fácil comprarme?
- ¿En qué lugares hay más gente interesada en lo que vendo?

QUIEN ES LA ¿PERSONA QUE ME COMPRA?

Mi cliente ideal

Perfil	**¿Quien es ese cliente ideal?** **Datos personalizados de su cliente** **Representa el comprador real de su negocio**



ACTIVIDAD PRÁCTICA

Nombre:

Edad:

Perfil (género, edad, estrato capacidad de compra)



Retos o desafíos

Ubicación geográfica

Pasatiempos

Frustraciones

Hábitos, gustos, preferencias

Objetivos

⏳

5 min

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.

El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume

“¿Cómo le puedo ayudar?”



¿Los problemas deben ser míos? o....

MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

2

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Quién compra mis productos o servicios?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?



Enfóquese en el PROBLEMA


CONCÉNTRESE
EN EL PROBLEMA
Y NO
EN LA SOLUCIÓN

Cómo identificar EL PROBLEMA

1. Definir retos con los posibles clientes, usuarios o consumidores.

2. Dejar que la “curiosidad” se apodere de nosotros.

3. Ir a buscar información

4. Hablar con expertos.

5. Realizar investigación secundaria



Cómo construir EL PROBLEMA

- ✓ Es una situación real no teórica,
- ✓ Se localiza en una población objetivo bien definida
- ✓ Se puede apreciar como un “dolor o queja” de esta población objetivo
- ✓ No es la “falta de algo”



Problema no formulado adecuadamente

Falta de repuestos

No hay pesticidas disponibles

No existe un generador local de energía eléctrica

Falta de un colegio

ERROR 1: Restringe la alternativa de solución

ERROR 2: No contempla ninguna condición de desarrollo de la población

Problema Formulado Correctamente

Los equipos de mantenimiento presentan fallas de manera permanente

Cosechas atacadas por plagas

Limitada provisión de energía eléctrica durante todo el día

Bajo acceso al sistema de educación en los niveles de básica y media

ACIERTO 1: Para cualquiera de los casos existen diversas alternativas de solución

ACIERTO 2: Reflejan la necesidad de población

Fuente: ARBOL DE PROBLEMAS https://www.youtube.com/watch?v=w1W0MewowvO
DNP Documento conceptual 2023 - Proyectos de inversión

Alternativas existentes

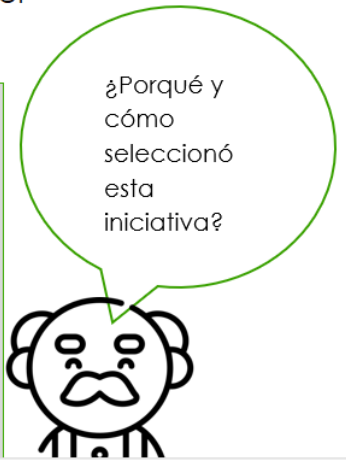
- ✓ ¿Cómo se está resolviendo el problema actualmente?
- ✓ ¿Quién lo está resolviendo a los usuarios?
- ✓ ¿Cuáles son las principales ventajas que tienen estas alternativas existentes?
- ✓ ¿Cuáles son las principales desventajas que tienen estas alternativas existentes?



AVANCE PLAN DE NEGOCIO

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.



AVANCE PLAN DE NEGOCIO

3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

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.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor $)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula

2. Diferentes pero competentes

Razón para elegirnos (Propuesta de Valor)

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

3

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Quién compra mis productos o servicios?

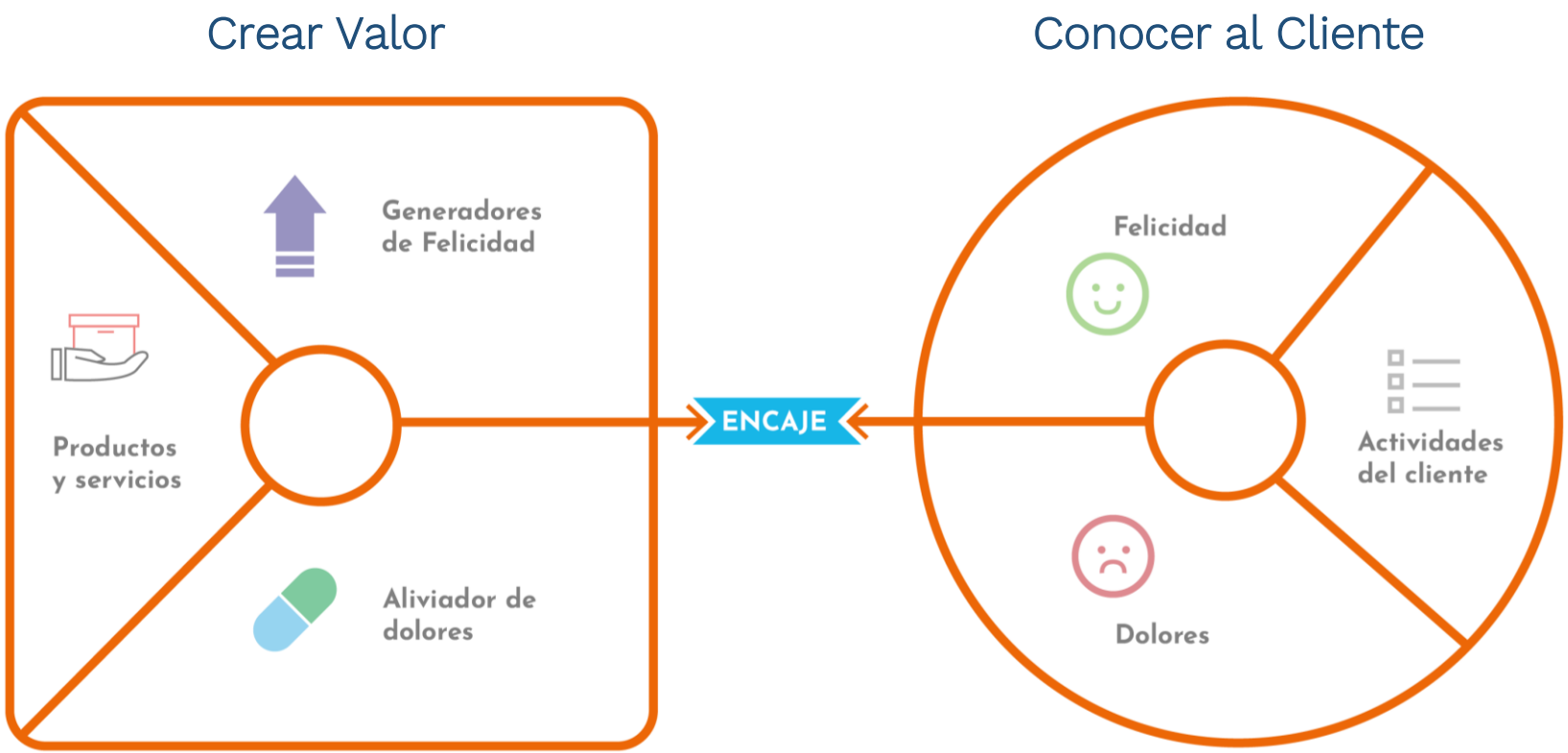
¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?

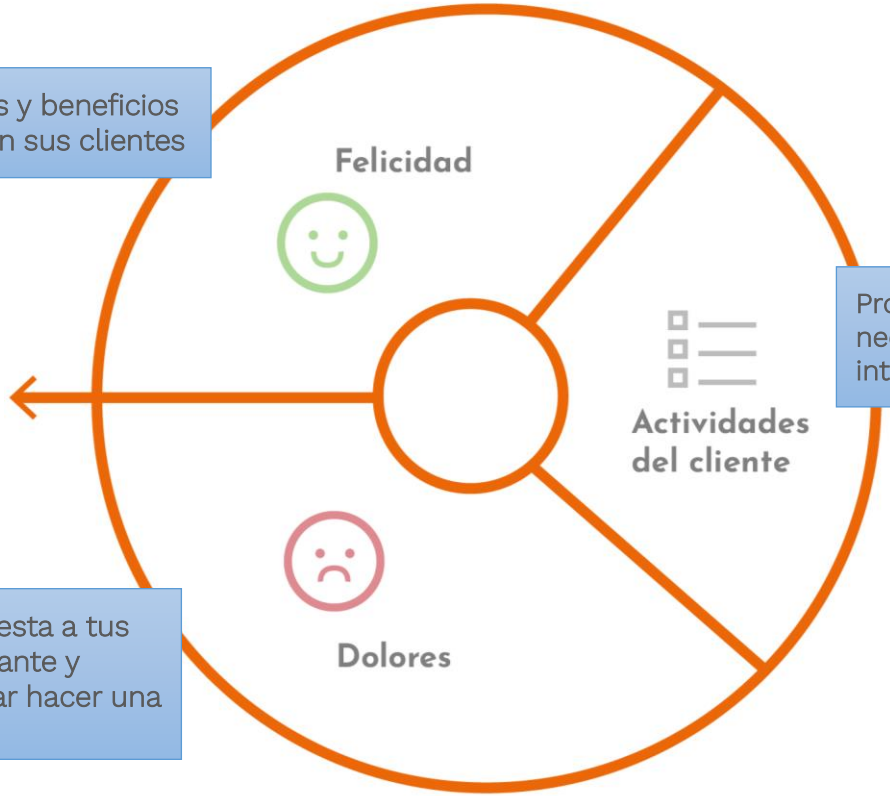
¿Cómo hacerlo?



La razón para elegirnos



Conocer al cliente

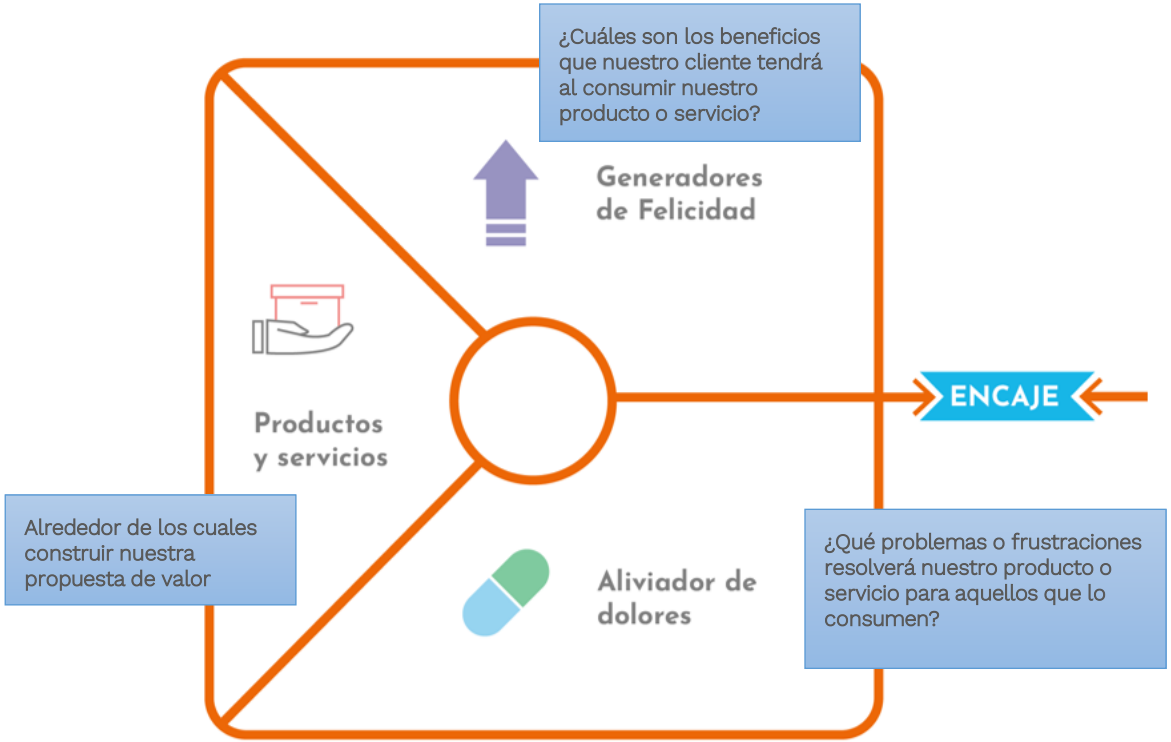


Resultados y beneficios que desean sus clientes

Problemas o necesidades que intentan resolver

Qué es lo que molesta a tus clientes antes, durante y después de intentar hacer una tarea

Crear valor


¿Cuáles son los beneficios que nuestro cliente tendrá al consumir nuestro producto o servicio?
Generadores de Felicidad
Productos y servicios
ENCAJE
Alrededor de los cuales construir nuestra propuesta de valor
Aliviador de dolores
¿Qué problemas o frustraciones resolverá nuestro producto o servicio para aquellos que lo consumen?

La razón para elegirnos es:

Nuestro: _____

Ayuda a: _____

Qué: _____

Mediante: _____

Permitiendo: _____

RETROALIMENTACIÓN

¿Su producto o servicio puede...?

•Ahorrar tiempo, dinero o esfuerzo a tus clientes.

•Hacer que se sientan mejor, evitando problemas y preocupaciones.

•Mejorar productos o servicios, haciéndolos más útiles y fáciles de usar.

•Evitar errores comunes, ayudando a las personas a usarlos correctamente

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en:

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes, a través del control a la mayor parte de la cadena de suministro del café **que** comprende el cultivo, tostado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.

Solución

¿Qué es lo que voy a ofrecer?



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

4

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Quién compra mis productos o servicios?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?

Cómo construir LA SOLUCIÓN

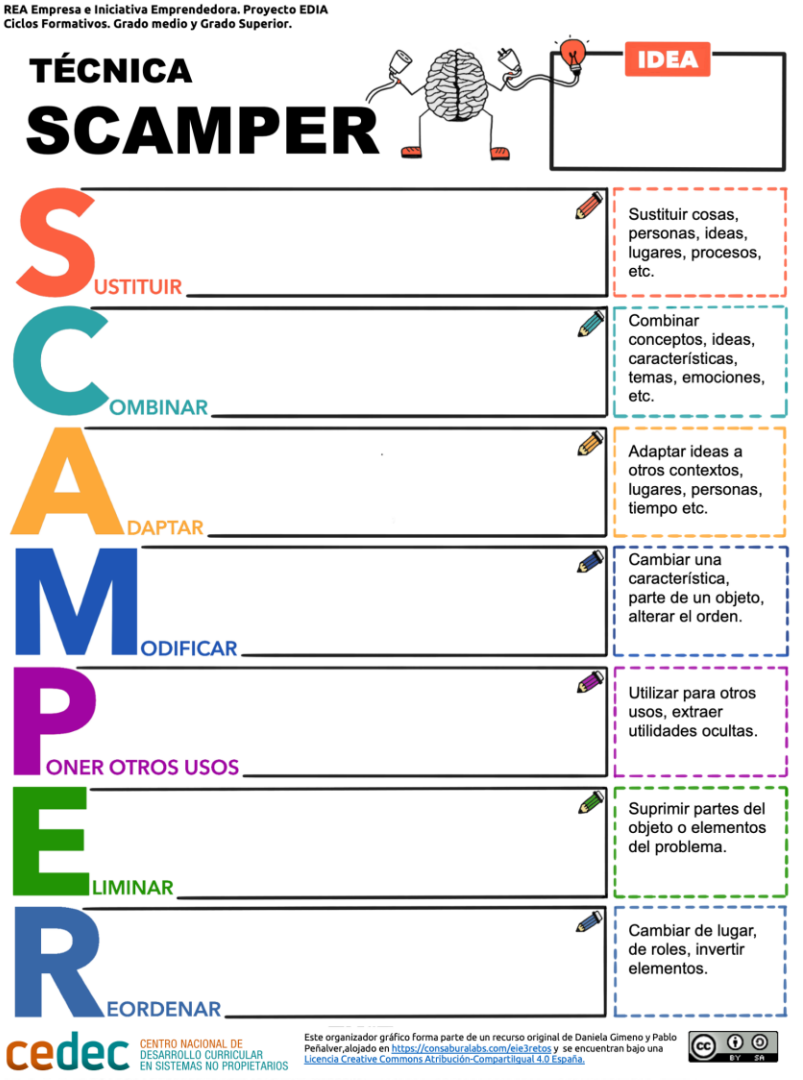
- ✓ Cuando se quiere encontrar una solución, es necesario romper los modelos mentales de los pensamientos del emprendedor.
- ✓ Una de las tendencias al enfrentar un problema es pensar que lo diferente es difícil, por lo cual se busca siempre la misma solución.
- ✓ Ver las cosas de otro modo o desde otro punto de vista, es la condición complementaria para encontrarle diferentes soluciones a un problema.

ACTIVIDAD PRÁCTICA

Método SCAMPER (Bob Eberlee):

- Sustituir
- Combinar
- Adaptar
- Modificar
- Poner en otros usos
- Eliminar o minimizar
- Reordenar o Invertir

5 min



Cómo construir LA SOLUCIÓN

Un emprendedor exitoso adapta su negocio rápido, con flexibilidad y creatividad, para ser la mejor solución a los problemas de sus clientes.

EJEMPLO PRÁCTICO

A través de estos ejemplos vamos a analizar la importancia de “Enfocarnos en buenos problemas o necesidades” para así construir soluciones.

Caso 

https://www.youtube.com/watch?v=9VoqKyhWz0E



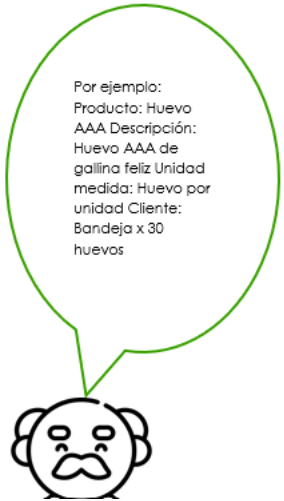
https://www.youtube.com/watch?v=XIWAxov5Hs8

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente



DIFERENTES, PERO COMPETENTES

Ventaja Diferencial

¿Cuál es ese algo que hace especial y diferente su producto o servicio?



http://youtube.com/watch?v=ANQQIhA-RWE



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

5

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Quién compra mis productos o servicios?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?

3. *Lo que no se mide, no existe*

LO QUE NO SE MIDE NO EXISTE

Hay que medir resultados para saber si estamos ganando o no con nuestro negocio



CANALES

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿Cómo nos integramos en las actividades diarias de los clientes?



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

6

¿Quién compra mis productos o servicios?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?



Cuestionarse sobre:

1. ¿Por qué medio prefiere comunicarse nuestro cliente?
2. ¿Cómo nos contactamos hoy con ellos?
3. Usemos más de un canal para hablar con ellos.
4. ¿Cuáles funcionan mejor ahora?



Elementos para tener en cuenta:

•Conocimiento: ¿Cómo damos a conocer nuestros productos y servicios?

•Evaluación: ¿Cómo hacemos que el cliente entienda nuestro valor?

•Compra: ¿Cómo facilitamos la compra de nuestros productos y servicios?

•Entrega: ¿Cómo hacemos llegar nuestra oferta a los clientes?

•Postventa: ¿Cómo apoyamos al cliente después de la compra?

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
TOTAL	**$ 0**

Costos

¿Cuáles son las necesidades de nuestro modelo de negocio? $$$



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿A quien le sirve lo que hago?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

1

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?



Para los Costos tener en cuenta:

1. GASTOS PREOPERATIVOS

Actividades o elementos requeridos previo a la apertura de mi modelo de negocio.
Ejemplo:
Adecuaciones
Normatividad
Permisos y Licencias

Para los Costos tener en cuenta:



2. INFRAESTRUCTURA

Maquinaria

Equipo

Herramientas

Utensilios

Para los Costos tener en cuenta:



3. CAPITAL DE TRABAJO

Arriendo

Servicios

Materia Prima

Recurso Humano

¿Conoce usted los permisos, Licencias y Tramites Legales que debe cumplir...

... Por su producto principal y por cada uno de los productos o línea de negocio de su emprendimiento?

La identificación y cumplimiento de estos requisitos es responsabilidad del emprendedor y varia según el tipo de producto o servicio.



¿Conoce usted los requisitos dentro de su región para emprender su proyecto?



Evalúe que tan accesible es en su región la disponibilidad de los siguientes aspectos:

- *Proveedores e insumos*
- *Maquinaria y/o equipos*
- *Transporte y vías de acceso*
- *Mano de obra disponible*

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente**. Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR
1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

En este punto puede describir
Adecuaciones
Permisos y Licencias
Materia prima
Mano de obra
Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)
Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	$ 0	1	$ 0
			$ 0



Ingresos

¿Cómo vamos a generar ingresos?

MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿A quien le sirve lo que hago?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?



Cuestionarse sobre:

¿Cuáles son los productos o servicios de mi negocio?

¿Cuáles productos y servicios pagarán los clientes?

¿Cuál es la recurrencia en la compra del producto o servicio?

AVANCE PLAN DE NEGOCIO

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Indice de precios al consumidor) y el IPP (Indice de precios al productor)



Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

Medición

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?



MI ACTIVIDAD PRODUCTIVA

¿Cómo le puedo ayudar al cliente?

¿Quién mas lo hace?

¿Qué es lo que voy a ofrecer?

¿Cómo vamos a medir que hay ganancia?

9

¿Qué es lo que hará que me prefieran los clientes?

¿En que puedo ser diferente a la competencia?

¿Por que medios de comunicación van a conocer mi negocio?

¿A quien le sirve lo que hago?

¿Cuáles son los principales costos de mi negocio?

¿Con qué productos o servicios recibiré ingresos?

Algunas formas de medir son:



- Ventas realizadas al mes
- Costos de cada producto frente a las ventas
- Clientes que se mantienen en el tiempo
- Clientes institucionales

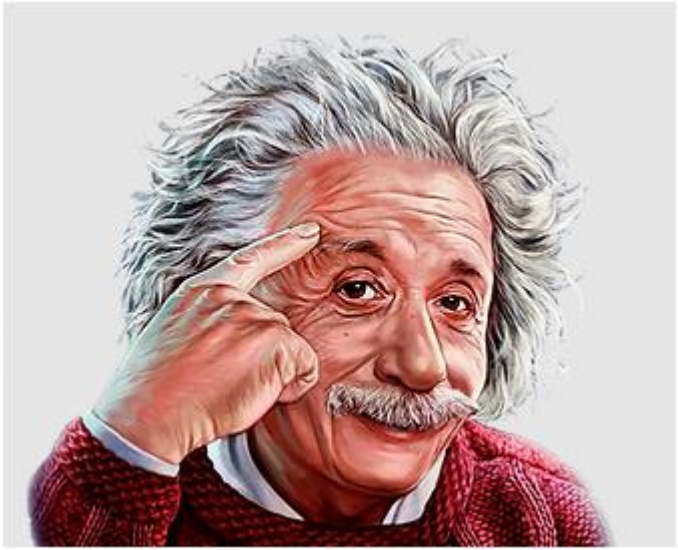
AVANCE PLAN DE NEGOCIO

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	0	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	$ 0	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	0	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	$ 0	Ventas a generar en el Año 1

CONCLUSIONES



“Quien nunca ha cometido un error nunca ha intentado nada nuevo.”
Albert Einstein

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co