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 | Compartir

ACTA No. GEE - 227 Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Coworking Impulso. : Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados | Asistencia de formulario

Fecha realización * 27/03/26
8:00 AM
Tiempo 3 horas
3,00

Notas

Antecedentes del cliente ---

Resumen de la sesión de asesoría *

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Coworking Impulso.
En reunión de asesoría para formulación del plan de negocios Fondo Emprender, entre el emprendedor WILMAN ALEXANDER CORCHO ARTEAGA, y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC -SENA, se hizo la revisión del Proyecto Línea Crear Especial con la intensión de postularlo a convocatoria nacional multisectorial.
En la revisión del proyecto Coworking Impulso se evidenció que la iniciativa es pertinente y alineada al contexto territorial de Maicao, destacándose por abordar problemáticas como el desempleo, la informalidad y las fallas en servicios básicos. Su principal factor diferenciador es la implementación de energía solar, lo que fortalece su viabilidad y continuidad operativa.

No obstante, se identificaron debilidades que afectan su evaluación, especialmente en la segmentación de clientes (ítem 1), la claridad de la propuesta de valor y descripción del proyecto (ítem 4), la estructuración de los servicios (ítem 5) y la coherencia entre proceso técnico y capacidad instalada (ítem 6).

Como acciones de mejora, se orientó redefinir el cliente objetivo priorizando un segmento principal y dos secundarios, ajustar el análisis de competencia, estructurar una propuesta de valor clara y diferenciada, organizar el portafolio de servicios y alinear la capacidad instalada con la operación real del negocio.

Durante la asesoría, se avanzó en la redefinición de los segmentos de clientes (emprendedores/freelancers, pymes y organizaciones), el fortalecimiento del problema o necesidad, y la reestructuración de la descripción del proyecto y su propuesta de valor, destacando el enfoque en espacios de trabajo flexibles con respaldo energético solar.

Información solicitada o áreas de necesidad ---

Plan de acción ---

Resultados de impacto económico esperados ---

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...