Guardar | Marcar como complet... | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Proceso | Asignar | Agregar a la cola | Compartir

ASESORIA FORMULACION PLAN DE NEGOCIO TENDENCIAS NAIL SPA : Guardado

Tarea · Tarea

Sigen Patricia Marulanda Pinedo
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	TENDENCIAS NAIL SPAA	Contacto	*	ZULEINIS SANTY TONCEL PEREZ
Tipo de contacto	*	En la empresa (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
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	*	No

Fecha realización	*	1/04/26
		8:00 AM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

DATOS DEL PLAN DE NEGOCIO: TENDENCIAS NAILS SPAA

EMPRENDEDOR: ZULEINIS TONCEL PEREZ
CEDULA: 56057706
CELULAR: 3013906638
CORREO: pmarialejandra794@gmail.com
DIRECCION: Calle 8 # 18-46 san Agustín

1. SALUDO DE BIENVENIDA:
Se le da la bienvenida al emprendedora, ZULEINIS TONCEL, animándola a retomar la formulación del proyecto para participar en convocatorias de este año 2026.

1. REVISION DEL PLAN DE NEGOCIO

Con la emprendedora se hace la revisión del plan de negocio de analizando y organizando toda la información y estructurando cada módulo del plan de negocios para que quedara acorde a lo que exige fondo emprender, se validó que la propuesta de valor, la estructura financiera y las estrategias operativas del negocio estén alineadas con las condiciones actuales del mercado, las expectativas de los clientes y la normativa aplicable.

Aspectos evaluados:

1. Análisis de mercado: Se verificó la segmentación de clientes, competencia directa en la región y tendencias de consumo en servicios de estética, relajación y bienestar.
2. Propuesta de servicios: Se revisó el portafolio de tratamientos, precios, diferenciación frente a competidores y oportunidades de nuevos servicios con alta demanda.
3. Estructura financiera: Se analizaron proyecciones de ingresos, costos fijos y variables, punto de equilibrio y TIR del proyecto. Se identificaron ajustes para optimizar la rentabilidad.
4. Plan operativo: Se revisaron procesos clave como atención al cliente, protocolos de bioseguridad, manejo de insumos y capacitación del personal en manipulación de productos cosméticos.
5. Estrategia comercial y marketing: Se evaluaron canales de captación, presencia en redes sociales, promociones y alianzas estratégicas para aumentar la ocupación.

2. ESCOGENCIA DE LA CONVOCATORIA FE