

SENA REGIONAL GUAJIRA
PLAN DE TRABAJO SEMANAL PARA FORMACIÓN EXTRAMURAL

Formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES		
Instructor1:	SELENE ROMERO ZÚÑIGA		
Proyecto formativo:	EMPRENDIMIENTOS ARTÍSTICOS Y CULTURALES	Código:	2016579
Ficha de Caracterización:	2186246	Vereda:	El Hatice Municipio Fonseca

Fecha	De: - 11 – 2020	Hasta: 20 – 11 - 2020
Actividad 6 / Tema 6 (Especifica cual es la competencia a fortalecer con la actividad).	<p>Plan Básico de Negocio:</p> <p>Un plan básico de negocio es un documento que expone de manera ordenada diferentes aspectos de una iniciativa de negocios, como son el perfil de los clientes, las tendencias del mercado del sector a que pertenece dicha iniciativa, el análisis de la competencia representada en aquellos negocios similares a nuestra iniciativa, donde señalamos lo que nos diferencia para poder señalar cual es la solución que proponemos y la innovación.</p> <p>También debe contar con estudio financiero, legales, entre otros, con el propósito de establecer la viabilidad de un proyecto de carácter empresarial.</p> <p>Para la presente actividad construiremos lo más básico, puesto que el estudio financiero lo realizan con el instructor de comercialización en la estructura de seguimiento de la unidad productiva.</p> <p>Actividad. Construyo mi Plan de Negocios Básico. En el formato Plan Básico encuentra la estructura de la actividad. Página 2-4.</p>	
Estrategias de apoyo	<p>Diapositivas, lecturas. Formatos.</p> <p>Acompañamiento por WhatsApp, telefónico.</p>	
Resultados esperados	Construcción del Plan básico de negocios.	
Método de evaluación o seguimiento	<p>Desarrollo de actividades.</p> <p>Presenta con objetividad y organización las actividades.</p> <p>Resolución de pregunta, envío de actividades vía WhatsApp, E-mail o telefónica.</p>	

SENA REGIONAL GUAJIRA
PLAN DE TRABAJO SEMANAL PARA FORMACIÓN EXTRAMURAL

1. Emprendedor líder:

Nombres de integrantes del equipo de trabajo:

2. Nombre del emprendimiento:

3. Localización:

4. Perfil de clientes: tenga en cuenta el segmento de clientes y responda los siguientes interrogantes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

Cliente	Perfil	Localización	Justificación

5. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio.
Es esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma. Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean canvas).

SENA REGIONAL GUAJIRA
PLAN DE TRABAJO SEMANAL PARA FORMACIÓN EXTRAMURAL

6. Describa el análisis de la competencia que identificó para su negocio con los siguientes criterios:

COMPETENCIA			
Descripción	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
Localización			
Productos y servicios (atributos)			
Precios			
Logística de distribución			
Otros, ¿cuál? _____			

7. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades que identificó de los segmentos de clientes. Utilice el lienzo Lean Canvas que elaboró.

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (propuesta de valor)

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios que ofrece) que componen su portafolio:

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

Ítem		Descripción
Producto específico:	Denominación común del bien o servicio	

SENA REGIONAL GUAJIRA
PLAN DE TRABAJO SEMANAL PARA FORMACIÓN EXTRAMURAL

Nombre comercial:	Denominación comercial que se propone	
Unidad de medida:	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	
Descripción general:	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	
Condiciones especiales	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio	
Composición (si aplica)	Descripción de la composición del producto	
Otros	¿Cuál? _____	

9. Describa la innovación de su producto o servicio.

Formato.

Acompañamiento por WhatsApp, telefónico.

Construcción del Plan básico de negocios.

Desarrollo de actividades.

Presenta con objetividad y organización las actividades.

Resolución de pregunta, envío de actividades vía WhatsApp, E-mail o telefónica.