Solo lectura: estado de este registro: Completado

Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo : Guardado

Tarea · Tarea

Albanis De Jesus Coronado Felizzola
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Tipo de reporte de tiempo * Asesoría

Asunto * Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo

Regional * 44 Guajira

Centro * 44-Centro Industrial y de Energías Alternativas

9222

Orientador * acoronado@sena.edu.co

Nombres: Albani De Jesus

Apellidos: Coronado Felizzola

Datos de asesoría

Cliente / UP * ASOCIACIÓN GANADERÍA EL JAGÜEY

Contacto * EDUARDO DE JESUS MENDOZA AREVALO

Tipo de contacto * En el centro (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 * Sí

Fecha realización * 29/04/2026 08:00

Tiempo: 1 hora

1,00

Notas

Antecedentes del cliente: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo

Resumen de la sesión de asesoría *:

3. Asesoría formulación plan de negocios
Se revisaron los avances realizados hasta la fecha. A continuación, se presentan las observaciones realizadas:
Se realizó una revisión detallada ítem por ítem de la estructuración del plan de negocios, con el fin de verificar que toda la información esté correctamente elaborada.
• Cliente: El emprendedor Identificó al cliente que comprará los productos o servicios, detallando su ubicación geográfica, Estrato, Edad, Género, Capacidad de compra, Situación laboral, Si tiene hijos, Vivienda (propia o arriendo) e Incluyó cifras y estadísticas.

GOR-F-084V02

Además, definió las cualidades del cliente sus gustos, preferencias, miedos, alegrías, valores, alimentación, hábitos de viaje, etc.
• Planteamiento del problema o necesidad: Describió las necesidades que se espera satisfacer de los potenciales clientes o consumidores.
• Análisis de la competencia: -Identificó los competidores que ofrecen productos o servicios similares o que sustituyen lo que se quiere ofrecer, precisando los tres (3) competidores más representativos y explicó en qué se diferencia el proyecto de ellos.
• Descripción del proyecto: -Explicó en qué consiste el proyecto y qué lo hace diferente de los demás., precisando cual es la ventaja competitiva y el "toque especial" que agrega valor al producto o servicio.
• Productos o servicios:
Relacionó los productos o servicios a ofrecer, indicando su Unidad de medida (libras, kilos, unidades, etc.), Presentación, definiendo los dos (2) servicios que generan mayores ingresos.
• Proceso de producción o prestación del servicio: Describió paso a paso todas las actividades del proceso. Incluir aspectos diferenciadores del proyecto.
• Trámites legales (permisos y licencias): Relacionó los requerimientos legales según la actividad económica y el modelo de negocio. Identificando todos los tramites que necesita para la formalización del proyecto si se llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender.
• Canales de comunicación y estrategias: -Definió los canales y estrategias para comunicar el producto a la comunidad y garantizar la sostenibilidad del modelo de negocio.
• Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad del proyecto
La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 20 % Mayor que la tasa del interés de oportunidad, que no es más que la tasa de interés promedio que ofrece el mercado para invertir; por lo tanto, ofrece un rendimiento mayor para el dinero del inversionista.
El Valor Presente Neto (VPN) es >0 lo que indica que el inversionista recupera su costo de oportunidad y además obtiene unas ganancias adicionales igual al valor del VPN al realizar la inversión
Observación adicional:
Se le orientó al emprendedor a descargar los certificados de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas, REDAM, autorización de consulta de delitos sexuales con su respectiva certificación y diligenciar los anexos correspondientes a la convocatoria, que unificara estos documentos en un solo archivo PDF y lo subiera a la plataforma, precisándole que esta documentación deberían adjuntarla también cada miembro del grupo asociativo.
Revisión Abogada de Acreditación: La profesional del derecho asignada para la revisión de acreditación, en la revisión realizada recomendó ajustar en la herramienta del plan de negocios en la hoja de integrantes de la iniciativa deben registrar los nombres y apellidos completos como aparece en el documento de identidad. El emprendedor líder subsanó la observación realizada. En cuanto a lo relacionado con la documentación solicitada, la jurista manifestó que ajustara los términos y condiciones de la emprendedora Eveling Atencio Aaron. Como en el plan de negocios hubo cambio de emprendedor, la abogada recomendó eliminar el registro de la plataforma del emprendedor que se retira y adicionar al nuevo emprendedor, como también solicitar a soporte técnico de la plataforma la eliminación de los documentos del emprendedor que se retira. El emprendedor procedió a realizar los ajustes y la solicitud de acuerdo a las recomendaciones de la jurista. Con la revisión nuevamente de la abogada procedió a autorizar la formalización del plan de negocios.

Información solicitada o áreas de necesidad: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo

Plan de acción: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo

Resultados de impacto económico esperados: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Eduardo de Jesús Mendoza Arévalo

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...

Empezar

Capturar y administrar todos los registros de la escala de tiempo.

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