

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIOCULTURAL,
DEPORTIVO, COMUNITARIO, AGROPECUARIO Y/O
AMBIENTAL - FUNDESCO NIT.830.133.3291
OBJETO: "PRESTAR SERVICIOS PARA LLEVAR A CABO GESTIONES RECREATIVAS Y CULTURALES
ENCAMINADAS A FORTALECER LOS EMPRENDIMIENTOS DE VENDEDORES INFORMALES Y SUSCRIBIR
ACUERDOS DE BUEN USO DEL ESPACIO PÚBLICO, EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN 2055"

Formato: Plan de negocio.

No. del proceso: CPS 710/2024.

Componente 1: "Tunjuelito empodera a los vendedores informales para su formalización"

Objetivo del proyecto: "Prestar servicios para llevar a cabo gestiones recreativas y culturales encaminadas a fortalecer los emprendimientos de vendedores informales y suscribir acuerdos de buen uso del espacio público, en el marco del proyecto de inversión 2055".

Proyecto 2055: "Espacio público más seguro y construido colectivamente".

1. Caracterización del beneficiario(a):

Nombres y apellidos completos del beneficiario(a):

Elvia Maria Rodriguez Bonilla

Tipo y número de documento del beneficiario(a):

C.C. 20300438

Tipo de emprendimiento:

Venta de productos agrícolas

Lugar dónde se desarrolla el emprendimiento:

San Vicente Ferrer, Bogotá D.C.

Firma del beneficiario(a):

Elvia Rodriguez

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIOCULTURAL,
DEPORTIVO, COMUNITARIO, AGROPECUARIO Y/O
AMBIENTAL - FUNDESCO NIT.830.133.3291
OBJETO: "PRESTAR SERVICIOS PARA LLEVAR A CABO GESTIONES RECREATIVAS Y CULTURALES
ENCAMINADAS A FORTALECER LOS EMPRENDIMIENTOS DE VENDEDORES INFORMALES Y SUSCRIBIR
ACUERDOS DE BUEN USO DEL ESPACIO PÚBLICO, EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN 2055"

2. Plan de negocio

Nombre del emprendimiento:

Aguacater Doña Maria

Misión (¿Qué hace el emprendimiento? (Producto/servicio). ¿Para quién lo hace? (Clientes o beneficiarios). ¿Cómo lo hace? (Valor diferencial o método). ¿Por qué existe? (Impacto o necesidad que cubre):

Vender aguacater de buena calidad y a buen precio con el fin de satisfacer las necesidades de clientes logrando así cubrir un nicho del mercado.

Visión (Futuro deseado del emprendimiento, ¿qué soñamos lograr?, aspiración a largo plazo):

Corto plazo

Aumentar el nivel de ventas

Mediano plazo

Ampliar la capacidad de comercializar los productos

Largo plazo

Crear nuevos puntos de venta

Problema (Identificar el principal problema o necesidad de su negocio. ¿Por qué no ha sido posible evolucionar o mejorar el emprendimiento?):

Variedad en los precios del aguacate
debido a la alta competencia en el sector

FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIOCULTURAL, DEPORTIVO, COMUNITARIO, AGROPECUARIO Y/O AMBIENTAL - FUNDESCO NIT.830.133.3291
OBJETO: "PRESTAR SERVICIOS PARA LLEVAR A CABO GESTIONES RECREATIVAS Y CULTURALES ENCAMINADAS A FORTALECER LOS EMPRENDIMIENTOS DE VENDEDORES INFORMALES Y SUSCRIBIR ACUERDOS DE BUEN USO DEL ESPACIO PÚBLICO, EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN 2055"

Objetivo general del plan de negocios (¿Cuál es la meta principal a corto, mediano y largo plazo? ¿Cómo puede solucionar el problema? "Verbo en infinitivo + qué + para quién + cómo + plazo"):

Corto plazo

Aumentar el nivel de ventas con el fin de percibir
mas ingresos en un periodo de 6 meses

Mediano plazo

Crear mas puntos de venta en un plazo de 1 año

Largo plazo

Formalizar el negocio para dar empleo en un plazo
de 5 años

Objetivos específicos (Acciones cortas y específicas que pueden ayudar a solucionar el problema y cumplir el objetivo general (a corto, mediano y largo plazo). Son el "cómo" lograr el objetivo general):

Corto plazo

Adquiriendo el producto principal a proveedores
primarios.

Mediano plazo

Diversificar el comercio mediante la venta de nuevos
productos.

Largo plazo

Empieza el proceso de conocimiento de las normas y
reglamentos necesarios para la formalización.

Producto o servicio (¿Qué producto ofrece? ¿Cómo beneficia al comprador?):

OBJETO: "PRESTAR SERVICIOS PARA LLEVAR A CABO GESTIONES RECREATIVAS Y CULTURALES
ENCAMINADAS A FORTALECER LOS EMPRENDIMIENTOS DE VENDEDORES INFORMALES Y SUSCRIBIR
ACUERDOS DE BUEN USO DEL ESPACIO PÚBLICO, EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN 2055"

Actualmente, comercio que se al por menor, el beneficio
del comprador es que presenta la mejor relación calidad-precio
comparado con la competencia inmediata.

Marketing plan (¿Qué lo diferencia a usted de los demás vendedores informales? ¿Qué
clientes quiere atraer (edad, género, necesidades)? ¿Cómo puede atraer nuevos
clientes?):

El principal factor diferenciador es la calidad del producto
que ofrecemos. En consecuencia, esperamos que el principal tipo
de cliente al que queremos llegar es las madres de casa y
negocios como restaurantes, sin que esto signifique dejar de
luchar todo tipo de cliente.