

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):

Fanny Marisol Gómez

Tipo y número de documento del beneficiario(a):

CC 51'944616

Tipo de emprendimiento:

Variedades comestibles y Pastelería

Lugar dónde se desarrolla el emprendimiento:

Cra 19 # 50 a 91 sur

Firma del beneficiario(a):

Fanny Gómez

OBJETO: "PRESTAR SERVICIOS PARA LLEVAR A CABO GESTIONES RECREATIVAS Y CULTURALES
ENCAMINADAS A FORTALECER LOS EMPRENDIMIENTOS DE VENEDORES 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:

PapeLERIA y Variedades Fabi

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):

el emprendimiento suple la necesidad del cliente
Los clientes son estudiantes
Lo hago para suplir ~~need~~ necesidades del estudiante
Existe Para los estudiantes y para el cliente
que necesite de unces y tambien de todo
lo que sea de papeleria

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

Corto plazo

Deseo tener una Fotocopiadora la mejor
ya que la rectora del colegio me dijo
que ella me hace contrata para los profesores

Mediano plazo

Tener de todo un poquito para poder
crecer

Largo plazo

que mi negocio este bien establecido con
todo lo que la ley exige

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

el problema es que me ha hecho falta una
Fotocopiadora grande ya que tenia una de escri-
torio y se me daño pero no era rapida para
trabajar con el colegio y me hace falta
mas tener mas de todo un poco en cuanto
a la papeleria.
No tengo el capital Para los suficientes insumos

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

Capacitarme para mejorar mi forma de sacar adelante mi negocio

Mediano plazo

Lograr tener mas Ventas

Largo plazo

Tener mi pagina para vender y suplir necesidad de la (localidad) en el barrio Sancarlos

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

aprovechando la capacitación para organizar mi negocio

Mediano plazo

poder tener una buena fotocopiadora y mas dinero para los insumos.

Largo plazo

Tener bien surtido mi negocio

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"

yo ofresco lo basico de un estudiantes
como, lapiz, cuadernos, colores, carpetas etc
y lo de dulceria

beneficia al comprador ya que suple una
necesidad en el colegio

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

no hay diferencia porque todos somos vendedores
quiero atraer mas clientes que necesiten mis
ventas podria atraer nuevos clientes si
logro tener mi buena fotocopiadora y los
insumos suficientes.