Asesoría formulación plan de negocios F.E - AREPAÍS

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

Asesoría formulación plan de negocios F.E - AREPAÍS : Guardado

Tarea · Tarea

Jully Johana Lopez Romero
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Colocar archivos o pegar de forma inteligente para que Copilot haga sugerencias

Tipo de reporte de tiempo *	Asesoría	
Asunto *	Asesoría formulación plan de negocios F.E - AREPAÍS	
Regional *	44 Guajira	
Centro *	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas	
	9222	
Orientador *	jjlopez@sena.edu.co	
Nombres	Jully Johana	
Apellidos	López Romero	

Datos de asesoría

Cliente / UP *	ASOCIACIÓN GASTRONOMICA AREPAÍS	Contacto *	José Alejandro Quintero Cassiani
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 *	Yes	Economía campesina *	No

Fecha realización *	5/06/26
	8:00 AM
Tiempo	2 horas
	2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Se retoma proceso de asesoría para la formulación de plan de negocios, teniendo en cuenta que el emprendedor participó en las pasadas convocatorias fondo emprender y en el proceso de evaluación el proyecto resultando este no viable, razón por la cual el emprendedor retoma el proceso de asesoría para hacer revisión del informe de evaluación y corregir o complementar la información ya plasmada en el plan de negocios de acuerdo con las recomendaciones dadas en el proceso de evaluación.
Se inicia la asesoría analizando en conjunto con el emprendedor cada ítem valorado en la evaluación del plan de negocios con el objetivo de proceder a dar las indicaciones pertinentes de mejora, en cuanto al componente comercial el cual implica los puntos de identificación del cliente, del consumidor, definición del problema o necesidad, análisis de la competencia y estrategias de comunicación, el evaluador recomienda fortalecer la validación del mercado (sin embargo, el emprendedor cuenta con un mercado validado ya que viene desarrollando la actividad desde hace más de 2 años y se ha mantenido y cuenta con clientes fieles), reformular el análisis de la competencia, incorporando comparaciones claras en precios, ubicación, horarios, tipo de producto y propuesta de valor, identificando competidores directos reales. A partir de este análisis, el proyecto debe definir un diferencial concreto y verificable que justifique los precios propuestos, evitando enfoques genéricos como único argumento comercial.
En cuanto al componente técnico, en la evaluación se recomienda fortalecer la ventaja competitiva sostenida frente a otros establecimientos similares. Este aspecto se vuelve crítico al contrastarlo con precios más altos que el promedio del mercado, ya que no se evidencia un diferencial técnico claro que explique ese mayor valor. La principal debilidad está en la capacidad instalada proyectada, la cual resulta muy alta frente al personal contemplado. Alcanzar los volúmenes mensuales estimados requeriría mayor equipo de trabajo del propuesto, lo que genera un riesgo operativo evidente, por lo que se recomienda al emprendedor realizar con mayor rigurosidad el cálculo del número de productos que puede realizar en una hora (teniendo en cuenta cada uno de los productos a proyectar y el número de personas a trabajar en el negocio.

Se hacen recomendaciones puntuales al emprendedor para realizar las correcciones al plan de negocios teniendo en cuenta las recomendaciones dadas, para mejorar el puntaje al presentarse en futuras convocatorias. Se envía al correo del emprendedor las indicaciones de cada uno de los puntos a corregir para ir adelantando el proceso en el formato de plan de negocios.

Información solicitada o áreas de necesidad

Plan de acción

Resultados de impacto económico esperados

Escala de tiempo