Arauca, noviembre 05 del 2026

Doctora:
**NUVIA AIDEE MARTINEZ NIEVES**
Profesional Universitario Banco de Programas y Proyectos
Arauca

**Asunto:** Ajuste con tramite presupuestal al proyecto "DESARROLLO DE ACCIONES PARA LA GENERACION DE EMPLEO EN EL MARCO DE LA POLITICA DE EMPLEO DECENTE DEL MUNICIPIO DE ARAUCA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA".

Cordial saludo,

Por medio de la presente, me permito solicitar respetuosamente realizar reducción por traslado de recursos al proyecto denominado "DESARROLLO DE ACCIONES PARA LA GENERACION DE EMPLEO EN EL MARCO DE LA POLITICA DE EMPLEO DECENTE DEL MUNICIPIO DE ARAUCA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA", identificado con código BPIN 202500000040064, el cual fue formulado, registrado y viabilizado inicialmente bajo las siguientes condiciones:

| VALOR TOTAL PROYECTO | VALOR VIABILIZADO | FUENTE | TIEMPO | FECHA VIABILIDAD |
|---|---|---|---|---|
| $350.000.000.00 | $350.000.000.00 | I.C.L.D | Ocho (8) meses | 29/10/2025 |

El proyecto radicado en el Banco de proyectos, inicialmente contempla el siguiente presupuesto de inversión, con actividades y recursos, tal como se indica en la siguiente tabla de presupuesto.

**Presupuesto Inicial.**

| Ítem | COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES | UNIDAD | CANT | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **COMPONENTE 1: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIO** | | | | |
| 1.1. | Estrategia de comunicación y difusión | Número | 1 | $ 3.410.000 | $ 3.410.000 |
| 1.2 | Acompañamiento técnico en la formulación de planes de negocios a emprendedores | Número | 15 | $ 13.106.000 | $ 196.590.000 |
| 2 | **COMPONENTE 2. IMPLEMENTACION DE** | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | **ESTRATEGIAS EMPRENDEDORAS** | | | | |
| 2.1 | Estrategia de comunicación y difusión | Número | 1 | $ 3.410.000 | $ 3.410.000 |
| 2.2 | Acompañamiento técnico en la implementación de estrategias en las ideas de negocios a emprendedores | Número | 15 | $ 9.772.667 | $ 146.590.000 |
| **VALOR TOTAL** | | | | | **$ 350.000.000** |

**Justificación técnica.**

Los ajustes a realizar están relacionados con la estrategia de comunicación y difusión la cual comprenderá la realización de una pieza publicitaria, emisión de cuñas radiales y difusión en redes sociales, la misma no requiere de estudio de mercados, ya que los valores unitarios se encuentran estipulados en el plan de medios vigencias 2024-2027 de la administración municipal.

Por consiguiente, la modificación está relacionada con las actividades 1.1. Estrategia de comunicación y difusión proyecto y 2.1 Estrategia de comunicación y difusión proyecto, ya que inicialmente se había contemplado la emisión de 24 cuñas en un periodo de 15 días en 02 emisoras locales para cada estrategia, pero resulta pertinente ampliar la emisión a 30 cuñas radiales en 02 emisoras locales durante 15 días, por lo que se hace necesario la ampliación de recursos financieros.

Lo cual resulta estratégico para maximizar el alcance, la equidad y el impacto en relación a la formulación de planes e implementación de ideas de negocios de los emprendimientos a beneficiar. Una mayor inversión en promoción y difusión permitirá obtener mayor cobertura, por lo tanto, conllevará a aumentar la participación de la población interesada en participar del proceso.

Lo anterior con el fin de priorizar las líneas de acción con mayor capacidad de generación de empleo formal, además de garantizar el cumplimiento de las actividades planteadas con el presupuesto asignado, evitando la desfinanciación de las mismas, garantizar la calidad técnica de los resultados finales, con el propósito de garantizar la viabilidad y cumplimiento de los objetivos del proyecto.

Estos ajustes corresponden a las actividades en cantidad y valores contenidos en los componentes principales del proyecto, quedando de la siguiente manera:

## Primer ajuste presupuesto

| Ítem | COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| **1** | **COMPONENTE 1: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIO** | | | | |
| 1.1. | Estrategia de comunicación y difusión | Número | 1 | $ 3.762.800 | $ 3.762.800 |
| 1.2 | Acompañamiento técnico en la formulación de planes de negocios a emprendedores | Número | 13 | $ 13.106.000 | $ 170.378.000 |
| **2** | **COMPONENTE 2. IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS EMPRENDEDORAS** | | | | |
| 2.1 | Estrategia de comunicación y difusión | Número | 1 | $ 3.762.800 | $ 3.762.800 |
| 2.2 | Acompañamiento técnico en la implementación de estrategias en las ideas de negocios a emprendedores | Número | 13 | $ 9.772.667 | $ 127.044.671 |
| 2.3 | Otros | Número | 1 | $ 51.729 | $ 51.729 |
| | | | | **VALOR TOTAL** | **$ 305.000.000** |

## Justificación técnica.

En el marco de la ejecución del proyecto, y atendiendo a la necesidad de optimizar la intervención institucional dirigida al fortalecimiento de los emprendimientos y las iniciativas productivas de los beneficiarios, se considera técnica y financieramente pertinente realizar un ajuste a las actividades inicialmente contempladas en los componentes 1 y 2.

La modificación propuesta responde a la necesidad de fortalecer el alcance práctico de la intervención, procurando que el acompañamiento brindado a los emprendedores no se limite únicamente a la formulación de planes de negocio y a la orientación para la implementación de estrategias, sino que permita avanzar hacia la materialización efectiva de las iniciativas productivas, mediante la puesta en marcha de los emprendimientos, el fortalecimiento de su identidad comercial y el acompañamiento empresarial para garantizar su sostenibilidad.

En la estructura inicial, el componente 1 contemplaba principalmente el acompañamiento técnico para la formulación de 15 planes de negocio, mientras que el componente 2 estaba orientado al acompañamiento técnico para la implementación de estrategias en 15 ideas de negocio. Si bien estas actividades permitían desarrollar procesos de orientación y asistencia técnica, se identificó la conveniencia de ampliar su alcance hacia acciones concretas que contribuyeran directamente a la consolidación y puesta en funcionamiento de los emprendimientos.

En consecuencia, el ajuste propuesto incorpora una actividad específica de: Implementación de emprendimientos a través de la puesta en marcha de los planes de negocio, con el propósito de pasar de un proceso de formulación y planeación a una intervención que facilite la materialización de las iniciativas productivas.

Es importante precisar que se mantiene el objeto del proyecto, su finalidad y los resultados esperados, sin que ello implique una disminución de las metas o de los compromisos inicialmente establecidos.

En consecuencia, se requiere ampliar el recurso humano para el desarrollo de las actividades, esta ampliación responde a la necesidad de disponer de un equipo de trabajo con capacidad suficiente para atender de manera simultánea las diferentes actividades relacionadas con la promoción de oportunidades laborales, articulación con actores del sector productivo, acompañamiento a la población beneficiaria y demás acciones orientadas al fortalecimiento de la política pública de empleo decente en el municipio de Arauca.

## Segundo ajuste presupuesto

| ITEM | COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | **COMPONENTE 1: IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS PLANES DE NEGOCIO** | | | | |
| 1,1 | Estrategia de comunicación y difusión | Número | 1 | $ 2.098.700,00 | $ 2.098.700,00 |
| 1,2 | Acompañamiento técnico en la formulación de planes de negocios a emprendedores | Número | 15 | $ 4.500.000,00 | $ 67.500.000,00 |
| 1,3 | Implementación de emprendimientos a través de la puesta en marcha de los planes de negocio | Número | 15 | $ 12.000.000,00 | $ 180.000.000,00 |
| 2 | **COMPONENTE 2: IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS EMPRENDEDORAS** | | | | |
| 2,1 | Estrategia de comunicación y difusión | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2,2 | Acompañamiento técnico en la implementación de estrategias en las ideas de negocios a emprendedores | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2,3 | Implementación de procesos de marketing e imagen corporativa de los emprendimientos. | Número | 15 | $ 2.500.000,00 | $ 37.500.000,00 |
| 2,3 | Acompañamiento empresarial para el seguimiento y fortalecimiento de los emprendimientos. | Número | 15 | $ 1.193.420,00 | $ 17.901.300,00 |
| | | | | **VALOR TOTAL** | **$ 305.000.000,00** |

## DESCRIPCIÓN DE COMPONENTES Y ACTIVIDADES

### COMPONENTE 1. IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES

El desarrollo de este componente está orientado a promover condiciones que favorezcan el crecimiento económico, la generación de empleo y el fortalecimiento del tejido social en las comunidades, mediante el impulso y consolidación de las ideas

Esta actividad constituye un elemento fundamental para que los beneficiarios puedan llevar a la práctica las estrategias definidas, fortalecer sus capacidades productivas y avanzar en la consolidación de unidades económicas con mayores posibilidades de sostenibilidad y mejorar las condiciones de 15 nuevas empresas.

De igual manera, se ajusta y se redefinen los recursos asignados a las actividades del proyecto, esta modificación obedece a una reorganización de las actividades, buscando delimitar el alcance de la asistencia técnica a las actividades propias de diagnóstico, estructuración, formulación y orientación empresarial, y destinando recursos específicos a la posterior puesta en marcha de los emprendimientos.

De esta manera, se evita concentrar la mayor parte de la inversión en la etapa de formulación y se favorece una distribución más equilibrada entre planeación, implementación y fortalecimiento empresarial.

Por otra parte, en el componente 2 se redefine el alcance de las actividades inicialmente previstas. En lugar de mantener una actividad general de acompañamiento técnico para la implementación de estrategias en las ideas de negocio, se incorporan dos líneas de intervención específica y complementaria: la
Actividad 2.2, Implementación de procesos de marketing e imagen corporativa de los emprendimientos.

Esta actividad busca fortalecer la presentación, identificación y posicionamiento comercial de los emprendimientos, mediante el desarrollo de elementos de identidad corporativa y estrategias de marketing acordes con las características de cada iniciativa productiva. Su incorporación responde a la importancia de mejorar la visibilidad de los negocios, facilitar su reconocimiento en el mercado, fortalecer su relación con los clientes y generar mejores condiciones para su comercialización la actividad 2.3, acompañamiento empresarial para el seguimiento y fortalecimiento de los emprendimientos.

Esta actividad permitirá realizar seguimiento a los procesos de implementación, identificar avances y dificultades, orientar la toma de decisiones y brindar asistencia técnica para mejorar la gestión administrativa, comercial, productiva y organizacional de los emprendimientos. Su finalidad es contribuir a que las iniciativas no se limiten a una puesta en marcha inicial, sino que cuenten con un proceso de acompañamiento que favorezca su consolidación y sostenibilidad en el tiempo.

De otro lado se requiere ajustar la cronología del proyecto, pasando de siete (7) meses a un (1) mes, con el propósito de adecuar el periodo de ejecución a las condiciones actuales de planeación, programación y disponibilidad operativa para el desarrollo de las acciones previstas.

Este ajuste obedece a la necesidad de concentrar y optimizar las actividades programadas, articulando los recursos técnicos, administrativos y operativos disponibles para garantizar el cumplimiento de los objetivos y productos establecidos, mediante una ejecución organizada y dentro de un periodo más corto.

de negocio de 15 emprendimientos del departamento de Arauca. Para ello, se priorizará el desarrollo de competencias fundamentales en gestión empresarial, innovación y sostenibilidad, con el propósito de mejorar su desempeño y garantizar mayores oportunidades de crecimiento y permanencia en el mercado a mediano y largo plazo.

A través de un proceso de acompañamiento y fortalecimiento empresarial, se brindarán a los emprendedores conocimientos prácticos, herramientas actualizadas y estrategias que contribuyan a mejorar la promoción, comercialización y posicionamiento de sus productos y servicios. Estas acciones estarán encaminadas a incrementar la competitividad de los negocios, fomentar la generación de valor agregado y ampliar sus oportunidades de mercado. Como etapa inicial, se llevará a cabo una convocatoria abierta que garantice la participación y posterior selección de los beneficiarios, de acuerdo con los criterios establecidos para el desarrollo del proyecto.

**Selección y diagnóstico para la convocatoria de los emprendimientos**

Para el proceso de selección se requiere desarrollar las siguientes actividades:

**Convocatoria:** Para seleccionar a los emprendimientos de los beneficiarios que harán parte de la ejecución de este proyecto, se adelantará convocatoria abierta por 5 días de manera virtual a través de un link, el cual estará colgado en la página de la Alcaldía de Arauca, la cual estará dirigida para aquellos emprendimientos que tengan una idea de negocio a corto y mediano plazo residentes en el Municipio de Arauca.

El proceso de convocatoria tiene por objetivo lograr atraer el mayor número de futuros emprendedores con ideas o proyectos de emprendimiento. La invitación se debe realizar a través de medios escritos y comunicados de prensa, para que se presenten en el sitio indicado, a registrar la propuesta.

**Selección de ideas de negocio:** Una vez finalizadas las jornadas de convocatoria, se procede a seleccionar las ideas de negocio o emprendimientos, a través de las siguientes ponderaciones variables que arrojaran las evaluaciones de cada uno, acorde a los siguientes requisitos.

- Ser mayor de dieciocho (18) años
- Ser emprendedor ubicado en el municipio de Arauca.
- No haber sido beneficiario de programas de fortalecimiento empresarial por parte de la Alcaldía municipal de Arauca dentro de los dos (2) años anteriores a la fecha de la convocatoria.
- Firma de carta de compromiso que indique su total disposición para participar de las actividades del proyecto, además de comprometerse a colaborar y dar cumplimiento a las recomendaciones hechas por el equipo profesional vinculado, a cargo del proyecto

De acuerdo al orden de selección se elabora la base de datos en Excel, donde se consigne la información que dará lugar a la inclusión del programa y/o proyecto.

La selección deberá enfocarse a futuros emprendimientos, los cuales deben estar direccionados a líneas de producción de bienes y servicios que tienen demanda en el mercado local.

**El diagnóstico inicial**: La fase de diagnóstico se realizará mediante la aplicación de métodos sencillo, lo que permitirá diagnosticar a los futuros emprendedores, proponer estrategias y actuaciones de mejora a partir de los conocimientos existentes y adquiridos en el proceso mismo de desarrollo del programa.

Para la elaboración del diagnóstico inicial, se contempla seguir los siguientes pasos:

1. Convocatoria a los primeros quince futuros emprendimientos, identificados en la fase de selección
2. Reunión con los beneficiarios seleccionados en el proceso de la convocatoria.
3. Análisis de la información contemplada en cada idea de negocio.
4. Elaboración del diagnóstico.

Para el desarrollo de este Ítem, se deberá realizar un (01) diagnostico por cada futuro emprendimiento, con la finalidad de identificar la capacidad emprendedora, sus habilidades, artes u oficios en torno a la idea de negocio, expectativas, retos, riesgos, en sí, podrá utilizar la matriz de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.

**Actividad 1.1, ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN**

Tan pronto se realiza la convocatoria, antes de iniciar el proceso de inscripción y selección, se realizará la campaña publicitaria, que tendrá una duración de cinco (5) días y contemplará los siguientes elementos a saber:

**Realización de una pieza publicitaria de 35 segundos con el texto y efectos de audios acordados para emisión en radio u otro medio que permita la difusión sonora**: Se realizará la producción de una (1) cuña radial para la promoción de la convocatoria del proyecto haciendo énfasis en la población a beneficiar y la temática a tener en cuenta para el desarrollo de las actividades (audio, video, fotografía).

Se tendrá en cuenta para la producción las características contempladas en el plan de medios vigente para la administración municipal. El material debe ser aprobado por el área de comunicaciones de la Alcaldía de Arauca y el supervisor del proyecto, antes de ser publicado.

**Emisión de cuñas radiales:** Con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de la población objetivo del proyecto, se debe pautar un total de 10 cuñas radiales que se distribuirán en el transcurso de cinco (5) días en emisoras locales y preferiblemente en espacios noticiosos. Las cuñas deben ser emitidas en mínimo dos (02) emisoras del municipio de Arauca en el noticiero de la mañana y noticiero del medio día).

La emisión de cuñas se realizará conforme arlas características del plan de medios vigente en la
Administración municipal.

**Producción de una pieza publicitaria de 25 segundos en video. Usando los parámetros del guion entregado por la entidad**. De igual forma se debe elaborar un material de video que a través de las plataformas de Facebook, Instagram y Youtuber permita incentivar el interés de los emprendedores en participar en las actividades del proyecto de manera asertiva. Esta actividad se realizará de acuerdo a las características del plan de medios vigente en la administración municipal.

**Productos a entregar:**
Una (01) estrategia de promoción y difusión realizada.

**Soportes:**

- Banner para cabezote del home del portal institucional www.arauca-arauca gov.co
- Certificado o pantallazos de la difusión en redes sociales
- Pieza publicitaria de 35 segundos para emisión en radio u otra media
- Certificado de la emisión de las cuñas radiales.

**Actividad 12. ACOMPANAMIENTO TECNICO EN LA FORMULACION DE PLANES DE NEGOCIOS A EMPRENDEDORES**

Esta etapa comprende el proceso de formación y asesoría empresarial dirigido a los emprendedores seleccionados, mediante la conformación de grupos de trabajo y el desarrollo de sesiones de capacitación en temas fundamentales de mercadeo, producción y finanzas. Los conocimientos adquiridos se aplicarán a cada iniciativa de negocio, teniendo en cuenta sus características, capacidades, objetivos y condiciones del mercado, con el propósito de estructurar modelos de negocio viables y fortalecer las competencias necesarias para su adecuada gestión y sostenibilidad.

De manera complementaria, se brindará acompañamiento individual a cada emprendedor para revisar, ajustar y validar la información técnica, comercial y financiera de su iniciativa. Como resultado de este proceso, cada emprendedor diligenciará la cartilla donde se encuentra el modelo de negocios estructurado y

el respectivo plan de inversión, identificando los recursos necesarios para su implementación y fortalecimiento, así como las condiciones que favorezcan su crecimiento y permanencia en el mercado.

**Actividades**

- Preparación de contenidos y herramientas de asesoría empresarial.
- Diseño de formatos de actas y evaluación de asesoras
- Programación de visitas
- Levantamiento de actas de cada asesoría
- Elaborar informes de avances de cada emprendimiento

**Recurso humano requerido:** Para la ejecución de esta actividad se requiere profesionales de Ingeniería, Mercadeo, Administración, economía o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con emprendimiento, fortalecimiento empresarial.

Contenido a desarrollar en el proceso de formación:

| Módulo | Temática | Contenido principal |
|---|---|---|
| 1 | Fundamentos del emprendimiento | Identificación y descripción de la idea de negocio, objetivos empresariales y propuesta de valor. |
| 2 | Estudio de mercado | Identificación de clientes potenciales, análisis de la competencia, demanda, oferta y oportunidades comerciales. |
| 3 | Mercadeo y comercialización | Estrategias de promoción, publicidad, canales de distribución, ventas y posicionamiento de productos o servicios. |
| 4 | Costos y presupuestos | Identificación de costos fijos y variables, cálculo de precios de venta, gastos operativos y elaboración de presupuestos. |
| 5 | Plan financiero | Proyección de ingresos y egresos, flujo de caja, rentabilidad, punto de equilibrio y necesidades de financiación. |
| 6 | Plan de inversión | Identificación y cuantificación de los recursos necesarios para la puesta en marcha o el fortalecimiento del emprendimiento. |
| 7 | Formulación y presentación del plan de negocios | Integración de los componentes del plan, revisión de viabilidad y presentación final de cada iniciativa. |

**Productos entregables**
Quince (15) planes de negocios de emprendedores formulados.

**Soportes:**
- Informe técnico del desarrollo de la actividad.
- Registro fotográfico v Lista de asistencia.
- Ficha metodológica del modelo de negocio.

**Actividad 1.3 IMPLEMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS A TRAVÉS DE LA PUESTA EN MARCHA DE LOS PLANES DE NEGOCIO**

Esta actividad está orientada a materializar las quince (15) iniciativas de los emprendedores beneficiarios mediante la implementación de los planes de negocio formulados y aprobados durante el proceso de acompañamiento técnico. Para ello, se realizará la adquisición y entrega de elementos, equipos, herramientas, materiales e insumos requeridos, de acuerdo con las necesidades identificadas y el plan de inversión establecido para cada emprendimiento, garantizando que los recursos suministrados respondan a las características de la actividad económica y contribuyan al desarrollo de sus procesos productivos, comerciales y operativos.

La implementación permitirá fortalecer la capacidad instalada de los emprendimientos, mejorar la calidad de los productos y servicios, optimizar los procesos de producción y comercialización, e incrementar las posibilidades de generar ingresos y oportunidades de empleo. La compra de los elementos e insumos se efectuará conforme a los requerimientos específicos de cada plan de negocio, promoviendo el uso eficiente de los recursos, el fortalecimiento de las unidades productivas y la sostenibilidad de las iniciativas empresariales a mediano y largo plazo.

La entrega de los emprendimientos será en un lugar que tenga el espacio suficiente para acopiar los elementos. Se deberá realizar actos protocolarios y posteriormente la entrega a cada uno de los emprendedores. El proyecto garantizará el pago de transporte desde el lugar de la entrega hasta cada lugar donde el emprendedor desarrolla sus actividades productivas y comerciales.

**Productos entregables**
Quince (15) planes de negocios implementados.

**Soportes:**
- Actas de entrega y recibo a satisfacción de equipos, herramientas, materiales e insumos.
- Registros fotográficos de los bienes entregados y de su utilización.
- Listados de emprendedores beneficiarios.

**9.1.2. COMPONENTE 2. IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS EMPRENDEDORAS**

**Actividad 2.1. IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE MARKETING E IMAGÉN CORPORATIVA DE LOS EMPRENDIMIENTOS.**

Se desarrollará un proceso de acompañamiento técnico dirigido a los emprendedores beneficiarios para diseñar e implementar estrategias de marketing e imagen corporativa, de acuerdo con la naturaleza, características y necesidades de cada plan de negocio.

De manera complementaria, se capacitará a los participantes en el uso de herramientas digitales y redes sociales para la promoción de sus negocios, la atención al cliente y el fortalecimiento de sus canales de comercialización. Como resultado, cada emprendimiento contará con herramientas de marketing e imagen corporativa que contribuyan a diferenciar su oferta, mejorar su reconocimiento comercial, ampliar su alcance a nuevos clientes e incrementar sus oportunidades de venta y crecimiento empresarial.

**Recurso humano requerido:** Para la ejecución de esta actividad se requiere profesionales de marketing, Mercadeo, Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas de marketing digital, diagramación, etc.

CONTENIDO DE FORMACIÓN:

1. **Fundamentos del marketing:** conceptos básicos, importancia del marketing y su aplicación en los emprendimientos.
2. **Identificación del mercado objetivo:** caracterización de clientes potenciales, necesidades de los consumidores y análisis de la competencia.
3. **Construcción de identidad corporativa:** diseño y fortalecimiento de marca, logotipo, colores, tipografía y elementos visuales distintivos.
4. **Estrategias de promoción y comercialización:** definición de precios, canales de distribución, técnicas de venta y posicionamiento de productos y servicios.
5. **Marketing digital y redes sociales:** creación de contenidos, manejo de perfiles comerciales, publicaciones promocionales y herramientas digitales para atraer clientes.

**Productos entregables**
-Quince (15) logos de imagen corporativa digital.

**Soportes:**

- Diseños de logotipos, manuales básicos de identidad visual y demás elementos gráficos desarrollados.
- Piezas publicitarias, catálogos, etiquetas, empaques y material promocional diseñado, según las necesidades de cada negocio.
- Lista de asistencia en los procesos de formación.
- Registros fotográficos.

**Actividad 2.2, ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL PARA EL SEGUIMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS.**

El acompañamiento de futuros emprendedores permite que, durante el tempo de la ejecución de proyecto, con actividades de acompañamiento a la gestión empresarial se logre conllevar a la madurez del negocio y permanencia del mismo.

Se deberá acompañar, a cada uno de ellos y de acuerdo al sector y orientar los cumplimientos de aspectos de mercadeo, ventas y servicio al cliente.

**Recurso humano requerido:** Para la ejecución de esta actividad se requiere profesionales de Ingeniería, Mercadeo, Administración, economía o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con emprendimiento, fortalecimiento empresarial.

**MARKETING- MERCADEO-SERVICIO AL CLIENTE**

**Mercadeo**

- Análisis del mercado
- Plan de marketing
- Marketing digital
- Marketing de contenidos

**Ventas**

- Técnicas de venta.
- Atención al cliente.
- Venta cruzada y venta adicional.
- Metodologías de ventas.
- Herramientas de gestión.

**Servicio al cliente**

- Atención al cliente.
- Comunicación efectiva.
- Resolución de conflictos.

**Productos entregables**

- Una (1) estrategia para quince (15) planes de negocios de emprendedores formuladas

**Soportes:**

- Registro fotográfico
- Lista de asistencia
- Ficha metodológica de construcción de la estrategia de cada plan de negocio

Las actividades son ajustadas a los requerimientos vigentes, especificaciones técnicas y soportes incluidos en el ajuste solicitado para su respectiva aprobación.

| VALOR TOTAL PROYECTO | VALOR AJUSTADO | FUENTES | TIEMPO |
|---|---|---|---|
| $350.000.000,00 | $305.000.000,00 | S.G.P LI | Un (01) mes |

Lo anterior para su conocimiento y fines pertinentes.

Atentamente,

**YOMY VANESSA ESPINEL DURÁN**
Secretaria de Planeación Municipal